REVUE D'ÉCONOMIE POLITIQUE

SOIXANTE-ET-UNIÈME ANNÉE

RS

RECUEIL SIREY
22, rue Soufflot, PARIS, 5e

—

1951

REVUE D'ÉCONOMIE POLITIQUE

LXI

REVUE
D'ÉCONOMIE POLITIQUE

SOIXANTE ET UNIÈME ANNÉE

LIBRAIRIE
DU
RECUEIL SIREY
22, Rue Soufflot, PARIS, 5e
1951

REVUE
D'ÉCONOMIE POLITIQUE

STAGNATION ET CROISSANCE ÉCONOMIQUES
ÉLÉMENTS D'UNE DYNAMIQUE SÉCULAIRE

Rapport introductif au Congrès des économistes de langue française. (Mai 1951.)

SOMMAIRE

INTRODUCTION

Le point de départ de ce rapport doit être cherché dans cette sorte de peur, de hantise ou d'épouvantail [1] (*bogey*), qui s'est emparée de l'opinion américaine après la « grande dépression » des années 30 (*thirties*), et d'où est sortie une nouvelle théorie dite de la stagnation ou de la maturité économique. A vrai dire, cette théorie a quelque peu perdu, en 1951, de sa première actualité. Elle date de 1938, et, depuis cette année, tant de nouveaux événements plus préoccupants, et de tendance opposée, se sont produits dans le monde, que, même aux Etats-Unis, elle n'est plus théorie dominante et officielle. Le jour où elle a été connue en Europe, et plus spécialement en France, c'est-à-dire après 1945, elle a suscité un certain scepticisme. Elle ne correspond pas aux conceptions que M. Rist appelle « continentales » [2], et il faut comprendre par cette épithète les modes de pensée qui ne sont ni britanniques, ni américains. La théorie américaine de la maturité est une fille de la théorie britannique du plein emploi, et on sait quelle difficulté les esprits français, malgré l'adoption universelle et presque officielle de ce vocable, ont de la peine à saisir le sens précis de son contenu.

L'objet de ce rapport n'est pas d'étudier exclusivement, en soi et pour soi, cette théorie, mais d'en saisir cependant la portée réelle, en vue d'en extraire si possible les éléments d'une théorie moins particulière. La tendance théorique aujourd'hui régnante ne réside-t-elle pas, en effet, dans un effort de généralisation d'une théorie qui s'était cependant déjà explicitement appelée *théorie générale* [3], mais qui était encore, à son insu, enveloppée dans une gangue historique contingente ? Cet effort peut paraître prétentieux ou illusoire : même quand on croit énoncer des propositions universelles, on reste encore malgré soi prisonnier de son environnement. Nos successeurs sauront mieux dire que nous-mêmes dans quelle mesure nous aurons atteint cette perfection de généralité, de laquelle nous voulons

1. G. Terborg, *The Bogey of Economic Maturity*, Chicago, 1945.
2. Ch. Rist, *La théorie de la maturité économique. A propos d'un livre américain*, *Revue d'économie politique*, 1947, p. 138.
3. Cf. F. Perroux, *La généralisation de la « General Theory »*, Istanbul, 1950.

toujours justement nous approcher. C'est ainsi que la théorie de la maturité peut être considérée comme une simple étape dans l'élaboration d'une théorie générale de la croissance économique.

Derrière une théorie prétendue générale, il se joue aujourd'hui un autre destin : celui qui a tourmenté précisément l'âme américaine. Ce qui est en question, c'est l'avenir d'un système dont on avait surtout jusqu'alors vanté les qualités, mais dont on se demande désormais s'il continuera indéfiniment sa progression : le système capitaliste. C'est aussi la vieille, mais toujours actuelle, idée du progrès qui constitue la toile de fond de ce débat : celle même qui se retrouve chez les philosophes depuis Condorcet et Auguste Comte, et qui a nourri la pensée des premiers grands économistes d'Adam Smith à Stuart Mill, des Saint-Simoniens à Karl Marx, chacun dans son style. D'une manière moins philosophique, c'est le problème de la formation du capital, et c'est l'idée qui anime aujourd'hui les travaux de Dynamique économique, le mot de dynamique étant pris dans son sens originaire d'étude des *forces intérieures* qui expliquent les *changements extérieurs* d'une société, et qui permettent de prévoir la suite et l'aboutissement d'une *évolution*.

Il nous paraît utile, pour achever l'entrée en matière, de préciser le vocabulaire et d'essayer de nous imprégner du sens premier que recouvrent les mots. Les racines étymologiques peuvent venir au secours de la pensée et permettre de lever des ambiguïtés, avant même de commencer l'analyse. Au lieu d'employer des mots dans un sens littéraire avec le seul souci d'éviter des répétitions de style, il importe de découvrir le danger des synonymies. On a déjà dit bien des fois les périls du langage analogique. L'économiste n'en continue pas moins à utiliser ce langage. Rendons-le conscient de ces dangers.

Relevons d'abord deux expressions voisines empruntées à la géographie et à la mécanique : *stagnation* et *stationnaire*. La stagnation est l'état d'une eau qui ne coule pas, d'une eau dormante : c'est l'image de l'*étang*. La station évoque un arrêt, une position de repos, une pause après un mouvement ascendant ou descendant; un état stationnaire implique que des éléments jusqu'alors changeants restent momentanément ou définitivement à la même place, ou au même niveau.

Trois autres expressions peuvent être empruntées à la chimie,

à la physiologie et à la biologie. Ce sont celles de *saturité* [4] ou de *saturation*, de *satisfaction* ou de *satiété*, de *maturité* ou de *maturation*. On dit en chimie qu'une solution est *saturée* lorsque, dans des conditions données (température, pression, etc.), elle ne peut plus incorporer en elle une plus grande quantité de matière, lorsqu'elle atteint une teneur qu'elle ne peut pas dépasser. La satiété est une idée voisine, mais de type physiologique : c'est le mot *assez* qui est en cause. Le sujet n'a plus aucun plaisir à poursuivre une consommation. La mesure est, là aussi, dépassée. Avec le mot *maturité*, c'est une idée organique qui intervient : un organisme est mûr lorsqu'il a atteint son état maximum. Jusqu'alors, son état s'améliorait. Aussitôt franchi un certain niveau, son état va s'amoindrir. Le fruit était vert. Il sera terni ou détérioré : il tombera. Entre les deux états, il est à point, il est mûr. Il existe un optimum. On voit ici s'introduire deux nouvelles idées : celle de finalité et celle de développement. La croissance est un développement commandé par une fin. Dans l'enveloppement que constitue la graine, il y a en germe tous les éléments d'un développement futur. Or, précisément, la croissance a un terme : il vient un moment où elle s'achève; elle est accomplie, parfaite. C'est encore, sous un autre jour, la considération des âges de la vie : un corps vivant passe en gros [5] par trois états. Il voit ses dimensions grandir et ses forces s'accroître, c'est la jeunesse ou l'adolescence; il jouit progressivement de la plénitude de ses forces, c'est l'âge adulte; il connaît enfin une diminution de ses forces, c'est un vieillissement (sénilité), un durcissement ou un déclin. Ces phases sont l'expression du temps de la vie ou temps biologique [6].

Nous allons avoir à nous demander si ces expressions, empruntées pour la commodité à des ordres de connaissance non économique, gardent une valeur réelle, lorsqu'on les applique aux phénomènes proprement économiques, et si, en les faisant siennes, l'économiste n'a pas succombé aux tentations et aux dangers du langage analogique.

4. Le mot de *saturité* n'est cependant plus aujourd'hui d'usage courant.
5. Nous disons bien que cette distinction des trois âges est grossière et simplifiée. Il faudrait la compléter, et déterminer dans chaque groupe des phases intermédiaires. Ainsi l'âge adulte ne coïncide pas avec l'âge mûr; l'âge mûr pourrait être considéré comme l'épanouissement de l'âge adulte.
6. Voir par exemple : Lecomte du Noüy, *Le Temps et la Vie*, 1936; Henri Decugis, *Le vieillissement du monde vivant*, 1941.

PREMIERE PARTIE

LA THÉORIE AMÉRICAINE DE LA MATURITÉ OU DE LA STAGNATION

L'auteur principal de cette théorie est Alvin H. Hansen [7]. Mais ce chef a deux émules : Alan Sweezy [8] et Benjamin Higgins [9]. Encore faut-il ajouter que si ces trois penseurs sont les trois grands « stagnationnistes », l'école qu'ils ont constituée a plusieurs autres représentants [10].

Il faut préciser en même temps que si la thèse est explicitement américaine, elle était implicitement contenue dans l'œuvre de Keynes. Sweezy a justement consacré un article à montrer comment on trouvait dans les divers écrits du maître, depuis *Economic Consequences of the Peace* (1919, p. 20) jusqu'à un article d'*Eugenics Review* d'avril 1937 : *Some Economic Consequences of Declining Population*, en passant naturellement par le *Treatise* (1930, p. 188) et la *General Theory* (1936, p. 307-308, 353).

Tandis que le XIX[e] siècle aurait été, dans une croissance évidente, celui des cycles, le XX[e] serait plus spécialement celui de la maturité, la considération des cycles passant au second plan. Même si l'économie de guerre atténue, et masque même pour un temps, cette prétendue stagnation, il n'en reste pas moins qu'elle demeure comme une tendance sous-jacente inéluctable, destinée à manifester, après un temps plus ou moins long d'éclipse, ses effets. A plus d'un siècle de distance, les Américains recommencent pour leur propre compte, dans d'autres

7. Alvin H. Hansen, *Full Recovery or Stagnation*, 1938; *Economic Progress and Declining Population Growth*, *American Economic Review*, mars 1939, reproduit dans *Readings in Business Cycle Theory*, p. 366; *Fiscal Policy and Business Cycles*, 1941; *Economic Policy and Full Employment*, 1947.

8. Alan Sweezy, *Secular Stagnation*, *Postwar Economic Problems*, 1943; *Declining Investment Opportunities*, *The New Economics*, 1949, p. 425.

9. Benjamin Higgins, *The Doctrine of Economic Maturity*, *American Economic Review*, mars 1946; *Concepts and Criteria of Secular Stagnation*, *Essays in Honour of A. H. Hansen*, 1949; *The Concept of Secular Stagnation*, *American Economic Review*, mars 1950.

10. On en trouvera la liste dans la bibliographie des *Readings in Business Cycle Theory*, p. 484. Une étude très substantielle sur le problème devra être consultée, la seule analyse complète parue en langue française, mis à part l'article de Ch Rist : Paul Coulbois, *Essai sur la théorie de la maturité économique*, *Revue de l'économie contemporaine*, mars 1950.

termes, dans une autre ambiance, une construction évolutive qui évoque celle des premiers classiques britanniques. Cette construction, dont l'intuition de départ est ainsi donnée, s'élabore progressivement en faisant appel à des notions et des arguments de mieux en mieux précisés.

I. — *Théorie d'une disparité séculaire.*

Si on voulait la caractériser par deux mots, nous dirions qu'elle est essentiellement une théorie d'une disparité séculaire.

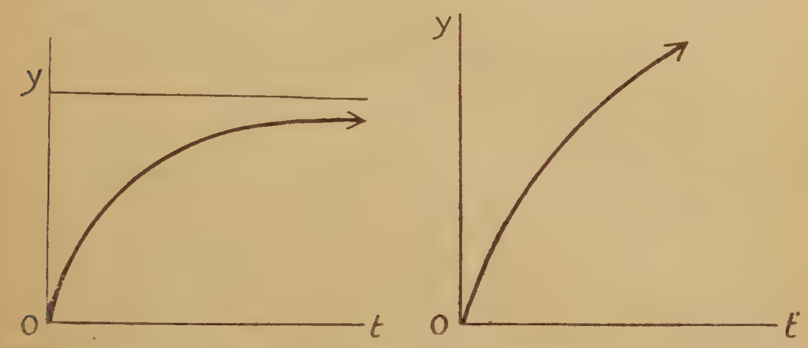
C'est le terme « séculaire » qui demande d'abord réflexion. On sait aujourd'hui que l'intervalle de temps pendant lequel on observe, ou sur lequel on raisonne, détermine la nature des phénomènes, objets de l'étude[11]. L'ordre de grandeur du champ d'observation définit un « plan de phénoménalité ». La valeur d'une déduction ou d'une induction dépend de la taille de ce plan. Il n'y a pas de lois générales et universelles, mais seulement des « lois de taille ». Ce qui est vrai à l'échelle de l'année ou de la décade, ne l'est plus forcément à l'échelle du siècle. La théorie en question n'est pas une théorie cyclique, conjoncturelle ou de courte période. C'est une théorie séculaire ou de très longue période; elle travaille sur des tendances de longue durée en faisant abstraction des fluctuations moyennes et courtes. La précision mérite d'être gardée présente à l'esprit pour ne pas commettre après coup des erreurs d'interprétation.

C'est le mot disparité qui doit ensuite retenir l'attention. Quand on ne prend pas soin d'aller au fond du problème, on pourrait croire d'abord que la théorie américaine exprime soit un arrêt de croissance, soit une décroissance de croissance. Nos auteurs s'écartent d'une conception biologique. Pour exprimer leur pensée, ils raisonnent sur des quantités globales, et plus spécialement sur le revenu national brut Y. Ce revenu Y est une fonction croissante du temps.

Une intuition confirmée par une observation rapide depuis un siècle et demi (1800-1950) pourrait nous amener à dire : la croissance est aujourd'hui arrêtée. Cela s'exprimerait en lan-

11. Nous nous permettons de renvoyer aux développements que nous avons esquissés sur ce point dans notre ouvrage : *Les fluctuations économiques*, 1951, p. 41.

gage mathématique en disant : la dérivée première de la fonction Y s'est annulée, ou mieux, car l'annulation n'est tout de même pas réalisée cette dérivée première tend vers zéro. La fonction Y a une asymptote horizontale. La théorie n'exprime pas un tel phénomène.



Elle n'exprime pas non plus le phénomène voisin d'un affaiblissement d'une croissance continuée. On peut concevoir, en effet, une croissance qui se poursuive, mais dont le taux d'accroissement aille en diminuant, c'est-à-dire, pour continuer l'emploi du langage mathématique, dont la dérivée ne soit pas nulle, mais dont la dérivée seconde, ou accélération, aille en décroissant, c'est-à-dire encore dont la courbe représentative ait sa concavité tournée vers le bas. La théorie n'exprime pas ce phénomène. Nous verrons cependant qu'elle sera amenée à l'utiliser dans ses arguments explicatifs. Au surplus, l'idée d'accélération va aider à la définition de la stagnation.

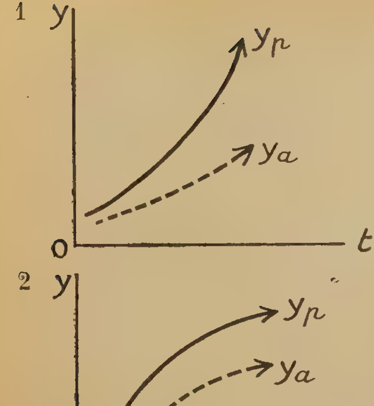
La théorie exprime une disparité dans les vitesses, ou les accélérations, de deux phénomènes objets de comparaison. Parler de disparité suppose qu'il y a deux phénomènes mis en corrélation. Ces deux phénomènes sont ici deux modalités d'une même notion, la notion de revenu global : le revenu national brut *potentiel* Y_p, et le revenu national brut *actuel* Y_a. Le premier, sur l'interprétation duquel nous aurons à revenir, est celui qui correspond au plein emploi; le second est celui qui est effectivement réalisé [12].

En nous référant aux dernières mises au point de Higgins [13], on peut mettre en ordre les hypothèses :

12. Les mots de réel, actuel, effectif, expriment tous la même idée. Notons bien que le terme anglais « actual » veut dire « réel », et non « actuel » ou « présent ».

13. B. Higgins, *The Concept of Secular Stagnation, The American Economic Review*, mars 1950, p. 160.

1



Y_p et Y_a sont en croissance croissante. $\frac{d^2Y_p}{dt^2}$ et $\frac{d^2Y_a}{dt^2}$ croissent, mais $\frac{dY_a}{dt} < \frac{dY_p}{dt}$. Il existe un écart croissant entre deux courbes à accélération positive. Le chômage croît.

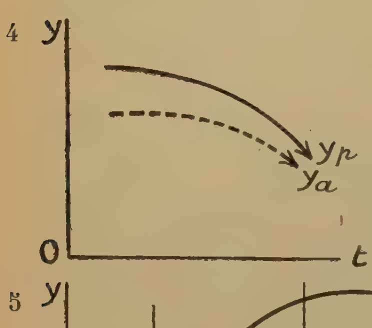
2

Y_p et Y_a sont en croissance décroissante. $\frac{d^2Y_p}{dt^2}$ et $\frac{d^2Y_a}{dt^2}$ décroissent, mais $\frac{dY_a}{dt} < \frac{dY_p}{dt}$. Il y a aussi un écart croissant entre deux courbes à accélération négative. Le chômage croît.

3

Y_p et Y_a sont horizontales. Les dérivées première et seconde sont nulles. L'écart entre les deux courbes est constant. Lè chômage est constant.

4



Y_p et Y_a sont en décroissance décroissante. $\frac{d^2Y_p}{dt^2}$ et $\frac{d^2Y_a}{dt^2}$ décroissent. $\frac{dY_a}{dt} < \frac{dY_p}{dt}$. L'écart entre les deux courbes décroît. Le chômage diminue.

5

A. Croissance croissante de Y_p et Y_a avec écart constant.

B. Croissance croissante jusqu'en I avec écart croissant. Croissance décroissante au-delà de I avec écart croissant.

C. Croissance nulle. **Ecart** constant.

Higgins fait alors la distinction entre état *stagnant* et état *stagnating*, en voie de stagnation [14]. L'hypothèse C de la figure 5 (qui est celle de la figure 3) exprime l'état stagnant : constatons ici que le stagnant se confond avec le stationnaire [15]. La seule hypothèse retenue est celle qui correspond à la portion B de la figure 5, qui associe elle-même les hypothèses de la figure 1 et de la figure 2.

Précisons donc bien que le seul phénomène dénommé stagnation par nos auteurs est celui dans lequel apparaît un écart grandissant dans la croissance associée de Y_a et de Y_p.

La stagnation ainsi définie n'a donc rien à voir avec le concept biologique de maturité, ni même avec l'image de l'étang. Il aurait mieux valu peut-être lui laisser le nom moins ambigu de disparité de croissance [16]. Ce qui pourrait légitimer cependant son nom, c'est le caractère durable ou chronique de cette disparité. C'est peut-être aussi le fait que le *stagnating* conduit à la longue au *stagnant* [17]. En tout cas, pour le moment, il ne s'agit pas d'autre chose que de cette prise de conscience de cette disparité de longue durée entre deux croissances, abstraction faite, répétons-le, des fluctuations cycliques paradécennales, à l'intérieur desquelles cette disparité peut fort bien être momentanément atténuée ou même inversée.

Telle est la notion de stagnation. On voit qu'elle correspond à des hypothèses très particulières, d'autant plus que les cinq figures reproduites sont loin de représenter tous les cas imaginables [18]. Outre qu'il y aurait dans la décroissance l'hypothèse de l'accélération décroissante, et dans la croissance l'hypo-

14. Notons que le « stagnant » implique une interprétation *ex post*, et le « stagnating » une interprétation *ex ante*.

15. Rappelons que Ricardo avait déjà distingué entre *stationariness* et *stagnation*. Lettre à Malthus citée par Robbins, *On a certain ambiguity of the conception of stationary equilibrium*, *Economic Journal*, 1930, p. 198, et Perroux, *La pensée économique de Joseph Schumpeter. Une théorie pure de la dynamique capitaliste*, 1925, p. 45.

On ne peut s'empêcher de faire le rapprochement de cette présentation avec la théorie classique des rendements décroissants. On peut dire que les trois grands classiques, Smith, Ricardo et Mill, ont construit, inconsciemment, la première dynamique séculaire. La tendance vers un état stationnaire a bien été aussi leur principale préoccupation.

16. Le mot de stagnation est peut-être un mot malheureux (*unfortunate*). A. Sweezy, *The New Economics*, p. 430, note 11. S'il a été cependant retenu, c'est parce qu'il dénote chez ses auteurs une inquiétude sur l'avenir : le désir de projeter dans l'avenir ce qui les hante dans l'évolution présente.

17. Nous disons bien : peut-être, car ce fait n'a rien de certain.

18. Il s'agit bien, en effet, d'une œuvre d'imagination.

thèse de croissances semblables, il se présente surtout à l'esprit une autre famille d'hypothèses : celles dans lesquelles la courbe « actuelle » se situerait au-dessus de la courbe potentielle, avec tous les cas pensables de croissances, semblables ou différentes. Cette hypothèse n'est pas exclue par tous les auteurs. Samuelson[19] lui a même donné un nom, celui de « secular exhilaration », dont la traduction est difficile : nous pourrions dire « exaltation séculaire ». Evidemment, il s'agit là d'une hypothèse plus improbable, celle où serait consacré d'une manière chronique l'inverse d'un sous-emploi, c'est-à-dire un sur-emploi de longue durée, c'est-à-dire encore une situation vraie d'inflation, dont le maintien est plus difficile à penser[20].

II. — *Justification de la théorie.*

Il est toujours permis de classer des hypothèses et de leur donner des noms. Mais définir n'est pas prouver. Le problème qui se pose maintenant est de savoir si cette disparité de croissance séculaire, curieusement dénommée stagnation, correspond à la situation présente de l'économie contemporaine. Peut-on dire que le monde présent soit en voie de stagnation ? Pour apporter une réponse à une pareille question, il convient de mieux examiner le postulat d'où l'on part, et de saisir les arguments invoqués à partir de ce postulat.

A. — **Le postulat fondamental : la notion de plein emploi.**

La valeur d'une conclusion dépend de la valeur des postulats sur lesquels la démonstration prend appui. Ici, c'est toute l'idéologie et toute la méthodologie de Keynes qui sont en cause. Il y a certes chez Keynes l'application d'un procédé de pensée qui ne lui est pas spécial, puisqu'on le retrouve chez Wicksell, et même bien plus anciennement encore chez les classiques : nous voulons dire cette façon de comparer une représentation construite par l'esprit, et qui sera dite normale ou naturelle ou potentielle, à une expression apportée par les faits et qui sera appelée courante, réelle, effective, actuelle ou

19. Cf. Paul-A. Samuelson, *Economics*, 1948, p. 423.
20. Cf. A.-C. Pigou, *Overemployment*, *Economica*, mars 1950, p. 211.

de marché. Ce qu'il y a de plus proprement keynesien, c'est la façon de construire le système de référence par rapport auquel sera mesurée la réalité. En un certain sens, une théorie ainsi présentée est proprement invérifiable, puisque la courbe effective est seule statistiquement saisissable ou représentable, et que la courbe potentielle reste hors de nos prises et correspond seulement à la structure de l'esprit qui l'a construite.

Pratiquement ainsi, lorsqu'on est en présence d'une disparité de croissance entre une courbe potentielle et une courbe réelle, l'argumentation précise porte surtout sur la forme de cette dernière, et l'on *pense* à partir d'elle un écart, plus qu'on ne le *mesure*. L'école admet *a priori* comme une sorte de dogme ou d'acte de foi, que la situation d' « exhilaration » est exclue du champ des recherches. C'est le fameux paradoxe sur lequel est bâtie toute l'argumentation : une communauté qui s'enrichit a autant de peine à éviter le chômage qu'un chameau à passer par l'œil d'une aiguille [21].

Ce n'est pas tant que l'épargne ait tendance à croître dans la longue durée, mais c'est surtout que les demandes effectives d'investissement, même séculairement croissantes, n'ont pas une croissance assez grande pour absorber les possibilités d'épargne d'une société plus mûre. La démonstration repose ainsi sur l'insuffisance des occasions d'investissement, sur l'impossibilité qu'auraient les investissements à atteindre le niveau fatidique, seul théoriquement capable d'assurer le plein emploi. C'est la notion de plein emploi qui commande toute la construction.

B. — Les trois arguments exogènes. Les idées d'innovation et d'accumulation.

Trois arguments essentiels sont retenus. C'est satisfaire a un conformisme de les reproduire. Nous les qualifions d'*exogènes*. Il règne une mode dans les théories actuelles des mouvements économiques, c'est celle de la distinction des explications endogènes et des explications exogènes. C'est presque une tradition de rendre compte des mouvements de longue durée (croissance et fluctuations) par l'action des variables extérieures au système économique, et d'expliquer les mouvements courts (cy-

21. Samuelson, *op. cit.*, p. 17.

cliques) par l'intervention des variables intérieures au système. On dirait que la rationalité de l'explication s'associe au caractère d'endogénéité des facteurs, alors que les facteurs engendrant des mouvements par le dehors (exogènes) s'associeraient à un caractère de non-rationalité ou de moindre rationalité [22]. Les données dites extérieures sont essentiellement démographiques, politiques (les guerres ou les extensions de territoires), techniques, et monétaires (or). Il s'agit donc de se demander comment le comportement cinématique des données démographiques, des données spatiales, des données techniques, au point de l'évolution séculaire de l'histoire du monde où nous sommes parvenus, permettent d'expliquer le phénomène de stagnation, c'est-à-dire comment ce comportement intervient dans la formation actuelle du capital. Les facteurs sont de source extérieure, mais ils ont effet sur les mécanismes intérieurs du système.

La pensée de Schumpeter va encore nous aider à préciser les idées : nous pensons au concept d'*innovation* que nous voudrions associer à celui d'*accumulation*. Peut-être que la conjonction de ces deux concepts pourrait éclairer l'intelligence du phénomène de stagnation. La dynamique est associée pour Schumpeter à l'idée d'innovation : c'est l'innovation, causée par l'entrepreneur ou par le crédit, qui permet le passage de l'économie de circuit (*Kreislauf*) à l'économie en développement (*Entwicklung*). Pour qu'un développement se poursuive, il faut toujours du nouveau (*nova*). On pourrait dire qu'il faut de nouvelles populations, de nouveaux espaces, de nouvelles techniques. Tant que ces nouveautés démographiques, géographiques, technologiques se continuent, la dynamique se perpétue. Mais il est beaucoup plus facile d'innover dans un monde jeune que dans un monde adulte. Au fur et à mesure qu'une société vieillit, elle s'enrichit de tout l'apport du passé, qui se conserve et s'accumule. Le processus d'accumulation, qui, en soi, est chose heureuse puisqu'il accroît dans l'instant (statique) notre puissance, gêne en quelque sorte la possibilité des innovations futures (dynamique). L'innovation active un développement, l'accumulation antérieure lui donne aussi sans doute une puissance plus grande au départ, mais en même temps elle contribue à

22. Nous nous permettons là encore de renvoyer à notre ouvrage : *Les fluctuations économiques*, p. 505 et s.

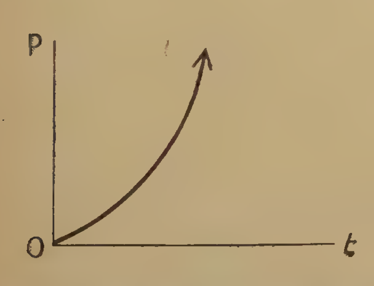
le freiner. Il se fait pour ainsi dire un combat entre deux catégories de forces, les forces d'accélération et les forces de freinage. On peut se demander, au surplus, si les premières ne déclenchent pas par elles-mêmes, et au moins dans la longue durée, des forces semblables aux secondes, c'est-à-dire des forces contraires qui ralentissent progressivement des croissances d'abord très faciles, et rendent de la sorte ces croissances de moins en moins aisées. Ainsi, alors que le phénomène de la stagnation n'a été défini, ni par l'arrêt d'une croissance, ni par la décroissance d'une croissance, c'est bien ici, dans ses composantes, l'amoindrissement des accroissements démographiques territoriaux et techniques, peut-être même la cessation de ces accroissements, qui pourraient expliquer l'écart de croissance par lequel a été définie la stagnation.

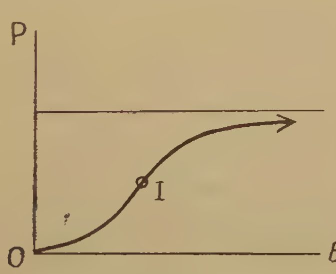
a) La diminution du taux d'accroissement démographique.

Il faudrait revenir à Malthus. La population P croît en fonction du temps. Le taux d'accroissement relatif de P s'exprime par le rapport $\frac{I}{P}\frac{dP}{dt}$. Pour Malthus, ce taux est, comme on sait, une constante $\frac{I}{P}\frac{dP}{dt} = \alpha$. Il en résulte pour P un accroissement exponentiel $P = Ce^{\alpha t}$.

Un des progrès de la théorie de la population (Verhulst, Pearl, Reed) a consisté à mettre en lumière le phénomène du freinage logistique [23] :

$$\frac{I}{P}\frac{dP}{dt} = \alpha - \beta P, \quad \text{d'où } P = \frac{P_0}{I + Ce^{-nt}}.$$





23. Ce terme de « logistique » peut paraître pédant ou sibyllin. Puisque l'une des fonctions qui exprime cette courbe en S est couramment aujourd'hui dénommée logistique, nous prenons la liberté d'adopter à notre tour, à la suite des spécialistes, cette expression.

Il en résulte pour P une croissance logistique. La courbe d'accroissement présente un point d'inflexion I. On pourrait dire qu'il y a généralisation ou dépassement de la théorie malthusienne : la loi de Malthus devient un cas particulier d'une théorie plus générale. Il n'existe qu'une portion exponentielle dans une courbe évolutive plus générale.

Le problème revient à se demander si les groupes démographiques actuels se trouvent en 1950 avant ou après I. On ne peut répondre d'une manière uniforme. Cela dépend des pays. Certains se trouvent encore en deçà de I. Les plus évolués sont au-delà [24].

Supposons une population qui soit au-delà de I (France, Grande-Bretagne, Etats-Unis); il s'agit de se demander si une logistique économique est capable d'engendrer à elle seule, soit une logistique économique, soit seulement un tassement de la courbe économique exponentielle. Les stagnationnistes répondent résolument par l'affirmative. Le passage à travers le point d'inflexion leur semble entraîner une chute des occasions d'investir. Deux argumentations interviennent, l'une de type mécaniste ou quantitative, l'autre de nature qualitative. Pour la première, on raisonne surtout par *a contrario*, en pensant qu'une chute du taux d'accroissement produira les effets inversés d'une accélération de ce taux. Or, une accélération positive joue le rôle d'une chiquenaude innovatrice et amplificatrice (action de la « relation » ou du principe dit d'accélération) sur l'ensemble des éléments du système en évolution : production, travailleurs, consommation, investissement, productivité. Hansen dira ainsi que l'on peut imputer à l'accroissement de la population jusqu'en 1914 les 60 % de l'accroissement des capitaux formés aux U. S. A. (au taux de 4 %), et les 40 % de cet accroissement (de 3 %) pour l'Europe occidentale. On retourne donc le raisonnement pour l'hypothèse de l'accélération négative de la population.

Mais il y a aussi des arguments qualitatifs et psychologiques. On sait que la chute des taux d'accroissement démographique s'accompagne d'une altération de la structure de la population. La pyramide des âges se déforme; elle se rétrécit à la base

24. Ainsi, en ce qui concerne les U. S. A., le taux d'accroissement annuel était de 2,7 % pour la période 1860-1870, de 2,6 % pour la période 1900-1910, et de 2,7 % pour 1930-1940.

(baisse de la natalité); elle s'enfle au sommet (diminution de la mortalité). Cela veut dire que, dans l'ensemble, les sujets perdent de leur vitalité. L'esprit d'entreprise s'amenuise, la faculté d'anticipation s'émousse. Les épargnes et les investissements changent de caractère. On peut discuter pour savoir si une population vieillie épargne plus ou moins qu'une population jeune. Esquissons une interprétation. Les jeunes consomment plus qu'ils n'épargnent, les personnes âgées consomment moins que les plus jeunes et elles consomment des produits qui demandent moins de capital; les adultes sans enfants épargnent davantage que les adultes pourvus d'enfants. On peut ainsi admettre, en général, avec nos auteurs, qu'une population plus vieille a tendance à moins investir qu'une population moins vieille. En particulier, la demande des logements tend à s'affaiblir pour une population vieillissante; on a besoin de moins de maisons d'habitation, et les constructions restantes sont de dimensions plus petites. Hansen fait remarquer que, selon Kuznets, un quart de l'investissement net des U. S. A. a été constitué par des maisons d'habitation de 1923 à 1929. Il faut ajouter enfin que l'accélération négative de la population réagit avec effet amplificateur sur la chute des investissements destinés aux travaux publics et municipaux, et sur ceux destinés à la fabrication des objets de consommation essentiels [25].

b) La diminution du taux d'expansion territoriale. La disparition des frontières.

On pourrait raisonner sur l'espace comme on vient de le faire pour la population. Du reste, on ne peut pas dissocier l'étude de la population de celle de l'espace. C'est parce que l'espace est limité que le développement de la population est autofreiné. Si l'espace économique était infini comme l'espace des physiciens, un développement démographique pourrait se concevoir sans limite. Mais précisément cet espace est terrestre ou géographique : la surface du globe est une donnée inextensible. Aux premiers temps du développement économique, l'importance des étendues inoccupées ou inconnues pouvait cependant donner aux hommes l'impression d'infinité. L'expression de « pionniers », qui revient si souvent dans la langue américaine,

25. A condition, bien entendu, que le niveau de vie ne s'élève pas.

n'est-elle pas significative ? Les entrepreneurs du XIXe siècle, sur un continent mal exploré, pouvaient légitimement se dire les conquérants de l'espace. Mais une humanité qui dure à l'intérieur d'une surface close ne peut pas indéfiniment conquérir de l'espace. Les « innovations territoriales » (*opening of new territory*) ne sont plus possibles, et en même temps les « accumulations » de territoires anciens deviennent plus volumineuses. Le système territorial tend vers un état où il n'y a pour ainsi dire plus de dehors, plus d'extérieur. Tout est intérieur à lui-même. C'est cette disparition du dehors (sur laquelle avait déjà raisonné Rosa Luxembourg), qui peut servir de fondement à une théorie de la maturité, qui évoquerait sur ce point la conception biologique. La fameuse phrase de Paul Valéry pourrait en résumer l'esprit : « Le temps du monde fini commence ».

Mais il ne suffit pas de raisonner comme le philosophe, au surplus poète. Les Américains ne versent pas, du reste, dans cette voie, que d'aucuns pourraient considérer comme un travers. Leur démonstration tourne autour de l'idée de « frontière ». Une querelle est née parmi eux, non pas sur les frontières politiques comme elle peut s'élever entre Etats, mais sur la notion même de frontière et sur la prétendue disparition des frontières économiques.

C'est la « frontière d'investissement » que nos auteurs voudraient préciser. Notion délicate qui n'a rien à voir ni avec la frontière politique, cette ligne artificielle déterminée par l'histoire, ni avec la frontière géographique, cette ligne naturelle tracée par le relief. C'est celle qui tient à une sorte d'*hétérogénéité* ou de *discontinuité* de ce qu'on pourrait appeler l' « espace des investissements ». D'un certain côté d'une ligne, disons dans une zone A, il y a, « pour un état donné des connaissances techniques, de la population et des goûts », un certain rendement croissant à la fois pour le travail et pour le capital. De l'autre côté de la ligne, disons dans une zone B, il n'y a pas de rendement croissant; pour que ce rendement croissant y apparaisse, il faudrait qu'il y ait modification de la technique, de la population et des goûts. Cette ligne constitue une *frontière d'investissement*. Elle appelle un déplacement de A en B. On peut concevoir deux types de déplacements : une migration d'industries, un accroissement global

des investissements. Lorsqu'il y a migration d'industries, le déplacement s'accomplit de façon statique, c'est-à-dire que la création de nouvelles industries dans B s'accompagne d'une baisse des investissements en A. Mais on peut concevoir une augmentation des investissements : la création de nouvelles industries dans B donne lieu à un accroissement des investissements dans A. C'est seulement dans cette deuxième hypothèse que nos auteurs disent qu'il existe une « frontière ». L'existence d'une telle frontière est un phénomène heureux, puisqu'il permet la progression effective et totale de l'économie, à la fois par un processus psychologique (la psychologie de la frontière) et par un processus mécanique.

Comprise de cette manière, on nous dit que la frontière aurait disparu au XXe siècle. On discute du reste sur la date précise de cette disparition [26].

La disparition des frontières constituerait ainsi, avec la chute des taux d'accroissement démographique, les deux causes majeures de la moindre croissance de la courbe Y_a par rapport à celle de la courbe Y_p. Mais il y a cependant une troisième cause.

c) L'insuffisance des taux d'accroissement technique.

Il ne faut pas faire dire aux stagnationnistes ce qu'ils ne disent pas. Personne parmi eux ne nie la croissance continuée du taux d'accroissement technique. Il faudrait, en effet, être aveugle pour le faire. L'argumentation est plus subtile. Elle a pour ainsi dire un rôle de complément vis-à-vis des deux premières. Ce sont bien le facteur démographique et le facteur spatial (qui, au fond, n'en constituent qu'un) qui sont principalement responsables de l'ouverture de l'écart stagnationniste. Cet écart pourrait cependant être comblé (*fill the gap*), si le taux du progrès technique s'accroissait à une vitesse encore plus grande. Mais cet effet compensateur est difficilement pensable. Il supposerait une accélération que les stagnationnistes considèrent eux-mêmes comme « extravagante ». Une nouvelle

26. Hansen risque quelques chiffres. Jusqu'en 1914, un quart des investissements globaux de la Grande-Bretagne était hors frontière, un septième de ceux de la France. Les possibilités ouvertes par la Russie, l'Inde, la Chine et l'Orient, malgré une croissance continuée dans ces pays attardés, n'auraient pas permis un accroissement effectif des investissements; même avec ces pays, nous serions en présence d'une disparition de frontière.

manière de penser s'introduit à ce moment dans le débat, et, au fond, quoique traitant de la technique, c'est encore et toujours de l'espace dont il est question.

L'espace, on peut le schématiser de deux manières : selon une représentation *horizontale*, et c'est bien l'espace traditionnel, celui dont il est implicitement question quand on ne précise pas ses idées, l'espace en extension, celui qui met en jeu la notion de distance, de longueur et de surface (*wide*). Mais il y a aussi une représentation *verticale :* c'est l'espace en hauteur ou en profondeur (*deep*) qui met en cause la notion de volume. En résumant la discussion, on pourrait dire : ce que l'on ne peut plus gagner en extension, ne pourrait-on pas le rattraper en profondeur ? Non, répondent les stagnationnistes, car ce que l'on rattrape en profondeur ne compense pas ce que l'on perd en surface. Il était plus facile de croître horizontalement qu'il ne le sera de croître verticalement.

Trois propositions nouvelles interviennent.

1° *Il n'y a plus, au XXe siècle, des industries nouvelles au sens où elles ont existé au XIXe.*

Tout le monde est d'accord pour admettre la fonction d'accélération (effet de levier) des industries nouvelles qui ont marqué le XIXe siècle, à partir des trois sources d'énergie : vapeur, électricité, pétrole. L'ouvrage magistral de Dupriez [27] nous a donné un modèle pour étudier scientifiquement ces progressions. On peut déterminer le volume des investissements imputable aux innovations. Hansen s'est consacré à cette recherche [28].

Mais ce que les stagnationnistes ont de la peine à admettre, c'est que, du fait de l'accumulation des progrès passés, le taux des innovations puisse dépasser le taux qui jusqu'à une certaine époque a évité la stagnation. Le fait même de se maintenir au même taux exige une puissance toujours plus forte. Or, ce qu'il faudrait pour fermer la mâchoire Y_1Y_2, c'est un taux toujours plus grand. On pourrait ici rapprocher le raisonnement américain de la proposition de Julius Wolf que M. Dupriez s'est appliqué à démentir : « La loi de la limite du

27. Léon-H. Dupriez, *Des mouvements économiques généraux*, 2 vol., 1947, spécialement chap. VII, chap. IX et chap. XII du titre II du tome Ier.

28. A elles seules, les trois industries nouvelles ont réalisé, aux U. S. A., de 13 à 20 % de l'investissement brut global de 1870 à 1920.

développement technico-économique a pour contenu le fait que le progrès du passé ferme la voie au progrès de l'avenir, c'est-à-dire que, pour le progrès de l'avenir, il ne reste en tout cas qu'une marge, qui n'est qu'une fraction, voire même une petite fraction du progrès précédent »[29].

2° *Les industries nouvelles actuelles absorbent moins de capital que les industries nouvelles anciennes.*

C'est un point délicat qui ouvre la voie à la discussion, comme toute étude de productivité, ou, pour mieux dire, toute étude de la relation des productivités comparées à travers le temps. On raisonne en termes de « widening of capital » et de « deepening of capital », c'est-à-dire en termes d'espace horizontal et d'espace vertical appliqués à la formation du capital. Le développement horizontal (type ancien) consommerait plus de capital que le développement vertical (type moderne), du fait même que le gain de productivité engendré par les nouveaux investissements verticaux remplaçant les investissements horizontaux disparus, entraîne un moindre besoin de capital pour des « outputs » globaux augmentés. Les innovations auraient en fin de compte un effet déflationniste[30].

3° *Les investissements nouveaux s'alimentent sur une épargne autonome : « l'autofinancement ».*

C'est l'argument le moins convaincant. Tout le monde est bien persuadé que l'autofinancement a pris le pas sur le financement extérieur par recours au marché des épargnes. De nombreuses statistiques peuvent nous en donner l'assurance. Mais le fait que l'épargne vienne du dedans (*corporate saving*) ou du dehors, s'il transforme le mécanisme du financement n'en altère pas la nature. Il ne change pas le fait qu'il y a, à un moment donné, un certain volume global de l'épargne. Il aboutit seulement à cette conséquence que, si vraiment il y a une certaine

29. J. Wolf, *Die Volkswirtschaft der Gegenwart und Zukunft*, Leipzig, 1912, p. 22. — Cf. également : S. Kuznets, *Secular Movements in Production and Prices*, Boston, 1930, chap. Ier; W. Sombart, *Die Wandlungen des Kapitalismus*, *Verein für Sozialpolitik*, 1928, vol. 175, p. 28-40; Léon-H. Dupriez, *op. cit.*, t. Ier, p. 358 et s., *L'intensité du progrès technique diminue-t-elle ?*
30. Cf. A. Sweezy, *Declining Investment Opportunity*, p. 431; Hansen, *Economic Progress and Declining Population Growth*, *Readings*, p. 372.

portion de l'épargne inemployée, ce sera plutôt l'épargne du dehors que l'épargne du dedans.

Telle est donc la thèse. Nous l'avons présentée de la manière la plus objective possible, la plus digne d'adhésion. Il s'agit maintenant d'en tirer un enseignement, non seulement pour les « continentaux » que nous sommes, mais pour la théorie en soi, indépendante, semble-t-il, des continents où elle se formule.

DEUXIEME PARTIE

VERS UNE THEORIE GENERALE DE LA CROISSANCE

Ce n'est pas une antithèse que nous voulons dresser. Nous sommes persuadé qu'il y a beaucoup à prendre dans cette première présentation. Ce qu'il faudrait être capable de proposer, c'est un dépassement de cette présentation, corrigée de ses bavures, détachée de sa gangue historique. La théorie de la stagnation est une occasion bienfaisante de mieux penser le problème de la croissance, de la dynamique séculaire. Il ne peut évidemment être question, dans le cadre d'un rapport, d'offrir autre chose que de modestes suggestions, en mettant en ordre quelques propositions capables de discussion.

On a dit déjà de la théorie américaine qu'elle était non seulement teintée de pessimisme, mais surtout dépourvue d'imagination [31], une sorte de théorie close. Elle évoque l'état d'âme d'un adolescent qui partait plein de confiance à la conquête du monde, et qui, après avoir toujours réussi et surpassé ses pairs, connaît, non pas encore des insuccès, mais des arrêts dans ses succès, et qui doute de sa progression future. Prenant conscience de cette situation, et plutôt que de se laisser aller au découragement, il s'explique à lui-même que ce changement était inéluctable, qu'il était inscrit dans la nature des choses, et qu'il faut en tirer sagement une leçon d'acceptation. Mais ce jeune homme, lui-même devenu adulte, garde l'imagination du temps de sa jeunesse, et ne se demande pas s'il n'y aurait pas, au contact d'une autre jeunesse, d'autres manières de s'imaginer le monde. Serait-il donc vrai qu'il n'existe pas, pour

31. Cf. Coulbois, *op. cit.*, p. 21.

le monde pris dans son ensemble, une nouvelle jeunesse possible ?

Une théorie générale de la croissance n'est toutefois qu'une partie elle-même particulière d'une théorie encore plus large, celle de l'évolution ou du développement économique. Les Américains eux-mêmes, s'ils sont hantés par la stagnation, ne se refusent tout de même pas à penser le concept d' « exhilaration ». Rappelons-nous que Adam Smith fut le premier à distinguer, à propos de l'analyse du fonds des salaires et de la marche du taux du profit, les trois états d'une société : *advancing*, *stationary*, *regressive*, dont il pouvait voir, à l'époque, des représentations dans l'Amérique du Nord, la Chine et le Bengale [32]. L'état stationnaire, cet état que Smith dénommait languissant (*dull*), pouvait apparaître comme un spectre, ou comme un paradis (Mill) [33]. Rappelons-nous aussi la vision marxiste qui, elle aussi, dicte un terme au développement « actuel », mais un terme dépouillé de toute sérénité : la catastrophe finale d'un système, une brisure des structures considérées précisément comme relatives et passagères, et le point de départ d'une nouvelle croissance dans un autre encadrement. Ce rappel pourrait nous donner peut-être ce supplément d'imagination dont la pensée américaine paraissait privée. Ce supplément ne consiste pas tellement dans « ce genre malencontreux de philosophie qu'on appelle philosophie de l'histoire » [34], mais il donne ouverture à une théorie jusqu'alors trop étroite. Il permet d'envisager l'édification d'une théorie plus complète, en intégrant à une même construction des éléments considérés encore comme devant fonder deux théories séparées, ou, pour parler dans le langage voisin de celui de Jean Marchal [35], en enrichissant une théorie des mécanismes par une théorie des structures.

C'est dans cette atmosphère *ouverte* que l'on pourrait penser

32. Cf. A. Smith, *Richesse des Nations*, liv. Ier, chap. IX, *Du bénéfice des fonds*; F. Perroux, *La pensée économique de J. Schumpeter*, p. 49.

33. Stuart Mill, *Principes d'économie politique*, liv. IV, chap. VI : « Aussi ne puis-je éprouver pour l'état stationnaire des capitaux et de la richesse cette aversion sincère qui se manifeste dans les écrits de la vieille école... Il n'est pas nécessaire de faire observer que l'état stationnaire de la population et de la richesse n'implique pas l'immobilité du progrès humain. »

34. Rist, art. cité, 1947, p. 140.

35. Cf. J. Marchal, *Cours d'économie politique*, 1950, p. 286, et *La crise contemporaine de la science économique*, in *Banque*, janv. 1951, p. 4.

une théorie élargie de la croissance, la théorie des décroissances ou des déclins séculaires étant remise à plus tard [36].

Une distinction due à F. Perroux nous servira de clef de voûte [37].

C'est « ce discernement, évidemment « conventionnel » [38], mais indispensable entre la croissance d'une économie soumise à un type d'organisation donnée, et la transformation d'un type d'organisation en un autre », ou, en s'exprimant d'une manière analogue : la croissance dans une structure donnée; la croissance par transformation ou adaptation de structure.

I. — *La croissance dans une structure donnée.*

Cette structure, c'est, en fait, celle sur laquelle nous raisonnons toujours sans le redire, celle qui forme l'environnement institutionnel des sociétés appelées si improprement capitalistes, de la société américaine par exemple. L'étude se ramènera principalement à une discussion critique des thèmes exposés à la partie précédente.

A. — Le parti pris du plein emploi.

Nous disions plus haut et plus objectivement : le postulat du plein emploi. Voici que nous devenons nous-même moins impartial. Puisqu'on ne peut pas comprendre le concept le mieux élaboré de stagnation sans admettre celui de plein emploi, puisque cette notion constitue la pierre angulaire de l'édifice stagnationniste, il est essentiel de revenir encore sur la valeur du concept de base. Il faudrait un autre rapport pour effectuer cette analyse. Personne ne niera le point de départ quasi

36. Cf. L.-H. Dupriez, *op. cit.*, I, p. 494.

37. Cf. F. Perroux, *Les comptes de la nation*, 1949, p. 45.

38. Il y a bien, en effet, une part de convention dans cette distinction. La croissance dans une structure suppose une structure invariable durant tout le temps considéré. Dans la réalité complexe, où règne l'interdépendance, cette constance de la structure n'est jamais vérifiée; il y a une réaction insidieuse des mécanismes sur la structure où ils ont pris naissance. Il peut y avoir des adaptations spontanées de structure dans la courte durée. Mais dans la longue durée, et surtout lorsque les exigences d'adaptation finissent par dépasser un certain ordre de grandeur, alors il reste vrai que la structure première n'est plus capable de transformation spontanée. Dans le séculaire, une structure ancienne est conservatrice par essence, et peut ainsi s'opposer à la croissance. Celle-ci demande alors une transformation plus profonde et plus consciente.

sentimental de l'élaboration du concept directement issu de la « grande dépression » : un chômage endémique mal réductible, une classe humainement capitale privée de son prestige et ne réalisant pas sa vocation. Mais quand il faut parler avec précision, alors on se trouve embarrassé [39]. Il faudra d'abord admettre un appareil d'analyse qui n'a pas valeur universelle; raisonner exclusivement sur des quantités globales et monétaires dans lesquelles se trouvent pour ainsi dire fondues des réalités hétérogènes, ces quantités étant appelées à s'ajuster d'une manière mécanique. A l'intérieur de cet appareillage « macro-économique », il y aura plusieurs options à lever. F. Perroux montrera, par exemple, qu'il y a au moins quatre notions possibles de plein emploi [40]. Chaque auteur donnera *sa* définition. Les critères sont voisins, mais ne se recouvrent pas. Alors, finalement, c'est une incertitude majeure, une indétermination certaine de ce niveau de perfection qui subsiste. La courbe Y_p, comme tout ce qui est potentiel, est destinée à rester inaccessible et inaltérée. De même qu'il n'est pas possible de vérifier par les statistiques la disparité entre l'épargne et l'investissement [41], il n'est pas possible non plus de mesurer l'écart stagnationniste. Une potentialité est, par définition, un parti pris [42].

B. — **Les déductions américaines n'ont pas valeur générale.**

On se demande si les déductions, par lesquelles on nous invite à passer d'une insuffisance d'accroissement des investissements effectifs à une moindre croissance de la courbe du revenu national actuel, n'omettent pas des chaînons intermédiaires. Dans le camp des théoriciens américains, l'unanimité est du reste loin d'exister à cet égard. La pensée « conti-

39. « La doctrine keynésienne répond habilement à ce souci politique, en proposant pour objectif un plein emploi que personne ne peut définir, mais qui répond nettement aux aspirations populaires. » A. Sauvy, *Maturité*, *Economie contemporaine*, oct. 1950, p. 5.

40. Cf. F. Perroux, *L'indétermination du plein emploi*, Revue *Banque*, sept. 1950, p. 534.

41. « M. Terborg remarque avec esprit que, en fait, lorsqu'on veut mesurer l'épargne, on ne dispose comme instrument que de la statistique des investissements », Rist, *op. cit.*, p. 137.

42. Une position que l'on a prise peut être juste, mais positivement invérifiable. C'est pourquoi on a pu parler d'une *mystique* du plein emploi, et, comme les mystiques se dégradent en politique, d'une *démagogie* du plein emploi.

nentale » américaine n'est pas homogène. Higgins lui-même signale qu'un « économiste aussi distingué que le professeur J. M. Clark a complètement « misunderstood » la thèse de Hansen »[43]. Des auteurs moins connus, comme Swanson et Schmidt, ont aussi réfuté la thèse. Enfin, un ouvrage, qui fait déjà école, a été entièrement consacré à cette réfutation : celui de G. Terborg, *The bogey of economic maturity* (Chicago, 1945), commenté et approuvé par M. Rist dans l'article que nous avons déjà plusieurs fois cité. Résumons les principales critiques.

a) L'argument démographique.

Les critiques adressées aux stagnationnistes se ramènent aux propositions suivantes :

1° Le déclin de l'accélération démographique est-il une certitude de l'évolution séculaire ? Il y a des reprises possibles de cet accroissement. Dans la courte durée, et même pour les pays vieillis, cela est certain. Ce ne serait pas cependant une preuve suffisante, puisque la théorie a pris soin de dire qu'elle ne s'occupait que du séculaire. Mais dans la moyenne durée, sur une décade, il y a aussi des reviviscences : la reprise de la natalité dans le monde de 1940 à 1950 en est une preuve. La population des Etats-Unis a gagné près de 20 millions depuis 1940; la France, 2.000.000 de sujets de 1946 à 1951. Nous croirions volontiers tout de même que pour la longue durée, le freinage logistique est un fait indéniable.

2° Il faut tenir compte de la taille des champs d'observation. Le phénomène du déclin n'apparaît que pour des sociétés étroites et vieillies. Il n'apparaît pas encore pour l'humanité prise dans son ensemble, et à travers la durée totale. Au surplus, le freinage, s'il existe, peut être atténué par les déplacements possibles de pays à pays.

3° Admettons toutefois le fait du freinage. Est-il sûr qu'il provoque définitivement un affaiblissement des occasions d'investissements ? On peut en douter. On sait des pays et des périodes de l'histoire où ce freinage effectif ne s'est pas accompagné de stagnation (les Etats-Unis avant 1929, la France au

43. Higgins, *The concept of secular stagnation*, *Am. Econ. Rev.*, mars 1950, p. 160.

XIXe siècle). Et on connaît, à l'inverse, des pays où un accroissement non freiné de la population ne s'est pas accompagné d'un accroissement corrélatif des investissements (la Russie, par exemple).

C'est qu'il y a un chaînon omis par nos auteurs dans leurs raisonnements : l'évolution des revenus, la vitesse plus ou moins grande de l'augmentation des revenus [44].

Lorsque Sweezy prétend [45] qu'une population stationnaire est incapable d'élever son niveau de vie, en usant d'un raisonnement de style ricardien (pénurie de travail en face d'investissements agrandis, hausse des salaires et baisse des profits), il pose comme un dogme l'idée de satiété ou de saturité. Ce qu'on pourrait préciser avec plus de vérité, c'est que les investissements à réaliser dans une population stationnaire sont moins spontanément effectués que dans une population croissante : l'inertie de la première est plus grande que celle de la seconde; la nécessité n'oblige pas la deuxième à dépasser son état antérieur. Les « hanséniens » font toutefois remarquer que dans les sociétés vieillies l'allongement de la durée moyenne de la vie a masqué la stagnation en puissance.

Lorsque, enfin, on dit aux stagnationnistes que, pour les pays vieillis ou d'espace restreint, les investissements à l'extérieur ont largement compensé le déclin des possibilités d'investissement intérieur, peut-être leur donne-t-on la réponse facile, car précisément c'est ainsi qu'ils expliquent l'absence de stagnation au XIXe siècle, par l'existence d'un espace extérieur, c'est-à-dire de ce qu'ils ont appelé une frontière. Seulement, peut-on affirmer qu'il en sera ainsi jusqu'à la fin des temps ? Et ici on pourrait risquer une distinction : celle entre le séculaire actuellement perçu et le séculaire définitivement perçu. Les stagnationnistes raisonnent comme si les évolutions qu'ils ont dégagées, sur des observations actuellement déduites d'un trend en cours, étaient des évolutions définitives. Ils ont cédé, sans le savoir peut-être, à la tentation des extrapolations perpétuelles. Ils anticipent, ils précipitent même, dans leur esprit,

44. « C'est l'augmentation plus rapide des revenus dans les pays les plus actifs et les plus progressifs qui facilite à la fois l'épargne et les occasions d'investissements », Rist, *op. cit.*, p. 138.

45. A. Sweezy, Declining Investment Opportunity, *The New Economics*, 1949, p. 433.

une évolution probable de très longue durée. Dans les phases séculaires que nous n'avons pas achevées, ne pressentons-nous pas qu'une croissance non stagnationniste puisse se poursuivre encore ?

b) L'argument spatial.

On pourrait continuer les critiques dans le même esprit.

1° Il est certain que la croissance du XIXe siècle s'est faite par une organisation horizontale de l'espace; la frontière était alors de type territorial ou vertical. Il n'est pas sûr du tout que cette expansion horizontale soit aujourd'hui achevée. Il y a des possibilités de retournement dans ce domaine. Des pays ont pu être considérés comme parfaitement installés dans des temps lointains et peuvent ne plus l'être aujourd'hui. L'historien des civilisations, qui raisonne d'une manière plus largement séculaire que nos stagnationnistes, pourrait nous le dire. Un esprit aussi au courant de l'histoire de l'Antiquité que Schumpeter a précisément remarqué qu'il y avait des cycles de civilisation portant sur plusieurs siècles. Il n'est pas permis d'affirmer que nous ne connaîtrons plus jamais des remontées séculaires qui feraient réapparaître de nouvelles frontières d'investissements, là où l'esprit n'est plus capable d'en imaginer aujourd'hui.

2° Et même si dans le séculaire actuellement perceptible il n'y avait tout de même plus de frontières, il resterait les immenses possibilités de l'organisation *verticale* de l'espace. « La conquête de l'air, a écrit Schumpeter, peut fournir autant ou plus d'occasions d'investissements que la conquête de l'Inde. » Et comme l'a dit encore Allan G. B. Fisher [46] : « Le champ d'expansion verticale ou intensive est pratiquement illimité, et tant qu'il en est ainsi la théorie de la maturité économique ne supporte pas la confrontation des faits... La frontière des niveaux de vie qui s'élève demeure et demeurera toujours. » On pourrait qualifier cette frontière de frontière horizontale. Et on pourrait redire que le stationnaire n'implique pas la satiété.

Seulement il reste une différence : c'est qu'il est relativement plus facile d'exploiter une frontière verticale par extension horizontale, sous la poussée démographique, que d'exploiter

46. Allan G. B. Fisher, *Progrès économique et Sécurité sociale*, trad. franç., 1945, p. 113.

une frontière horizontale par extension verticale sans l'aiguillon que constitue l'accroissement d'une population. Mais, là encore, il s'agit d'une difficulté de structure plus que d'une difficulté de nature, à moins de supposer que nous sommes arrivés à ce terme apocalyptique de la fin des temps, où il n'y aurait plus de possibilité, ni d'innovation interne, ni d'innovation externe.

c) L'argument technique.

Ce n'est pas la forme naïve de la thèse qu'il faut retenir. L'argument qui prétend que la révolution industrielle est achevée ne résiste pas à l'examen, comme toutes les doctrines qui enseignent que l'âge d'or est dans le passé, et que l'avenir est définitivement mauvais ou bouché. Il ne s'agit pas de dire : l'ère des grandes inventions a pris fin. Les stagnationnistes écrivent au seuil de l'ère atomique, et ce serait leur faire injure si on les croyait inconscients de la portée économique révolutionnaire d'une pareille innovation [47]. Commentant Terborg, M. Rist a lumineusement montré les possibilités encore insoupçonnées de rénovation industrielle que recèle la « germination » successive des inventions modernes [48].

Mais le problème n'est peut-être pas là où on le situe d'intuition : dans la possibilité ou l'impossibilité de découvrir toujours du neuf à l'intérieur d'un monde qui a déjà tellement découvert. C'est la question de l'économie ou de l'absorption de capital qui paraît la plus cruciale. En un certain sens, c'est dans la mesure où l'homme devient de plus en plus génial, de plus en plus innovateur, que la stagnation au sens américain devient de plus en plus redoutable. Paradoxe, certes [49]. Disons tout de suite que ce n'est pas le cas pour l'exploitation présente, et encore à peine ébauchée, de l'énergie atomique qui se révèle encore très coûteuse et très « absorbante » de capital. Tant

47. Cf. Samuelson, *op. cit.*, p. 419.
48. Cf. Rist, *op. cit.*, p. 139.
49. Paradoxe, en effet, car on devrait toujours se réjouir de la réduction de l'effort entraîné par le progrès. « Chaque fois qu'une machine ou une technique nouvelle permet de supprimer 100.000 emplois, on devrait célébrer l'événement comme une grande victoire, et je voudrais voir des cortèges portant fièrement des pancartes proclamant « 100.000 hommes ont été libérés ». Et cela se traduirait par un accroissement des congés payés ou par l'abaissement de l'âge de la retraite. Dès l'instant que la production est suffisante, l'essentiel est de distribuer les biens et le repos. » Robert Mossé, *Le Keynisme devant le Socialisme, La Revue socialiste*, 1950.

que l'énergie atomique sera chère, cela sera le signe qu'elle accapare précisément assez de capital pour que l'écart stagnationniste ne soit pas. Mais si le génie technique s'accompagnait d'un génie économique, s'il devenait possible de mettre à la portée pacifique des hommes cette énergie atomique fabuleuse en absorbant de moins en moins de capital, alors, du fait même du progrès dont on pourrait être de plus en plus fier, il se poserait un problème. Ce serait ce que désire le plus ardemment l'humanité qui pourrait devenir la source de ses plus grandes difficultés.

Schumpeter a remarqué qu'il faut moins de capital pour transporter par chemin de fer un tonnage donné de marchandises qu'il n'en aurait fallu pour transporter le même tonnage au moyen de diligences. On pourrait poursuivre l'exemple : il faudra encore moins de capital pour transporter ce tonnage en utilisant l'énergie atomique. Encore faut-il ne pas se méprendre sur cette apparence. Comme toujours en économie politique, il convient de découvrir l'invisible derrière le visible. Sans doute, le progrès permet-il de réduire le capital *directement* et visiblement affecté à la production, mais ce progrès ne s'accompagne-t-il pas d'une manière diffuse d'une augmentation de capital *indirectement* consacré aux nouvelles satisfactions sociales qu'il a lui-même suscitées : notamment de l'installation de nouveaux services publics ou de la nouvelle manière d'organiser des services publics anciens ? Dans une comptabilité totale, il faudrait pouvoir tenir compte de ces formes latérales d'absorption de capital. N'a-t-on pas fait remarquer que rien ne coûtait finalement aussi cher que la gratuité ?

Mais, ici encore, même si l'argument stagnationniste était exact, il ne serait pas absolu. Si on admet, comme la logique nous y invite, que toute innovation est déflationniste en période de transition, c'est-à-dire en courte période, pour être sûr qu'elle le demeure en longue période, il faudrait prouver que la production n'est pas capable de s'augmenter à la longue de la quantité voulue pour combler l'écart déflationniste. Est-il possible d'apporter pareille preuve ?

On pourrait peut-être le penser. Mais il ne semble pas que ce soit par des arguments tenant à l'augmentation de la productivité. On se demande, par contre, si cette prétendue persistance d'un écart déflationniste ne tiendrait pas plutôt à l'évo-

lution de la structure des marchés. Deux idées peuvent au moins être mises en lumière : ce seraient la forme *monopolistique* des marchés et le caractère *inélastique* des demandes qu'il faudrait incriminer.

La concurrence dite parfaite n'a jamais existé; mais on ne peut pas nier que la concurrence concrète a évolué en se rapprochant de la forme monopolistique. Et l'on sait que le monopole a tendance à restreindre la production, c'est-à-dire a intérêt à ne pas « réaliser » toutes les potentialités du progrès. Au surplus, les demandes les plus importantes, qui se manifestent dans un monde moins jeune, sont souvent des demandes de moins en moins élastiques, c'est-à-dire qui ne répondent pas largement et immédiatement à des abaissements de prix; ou du moins faudrait-il rechercher dans quelle mesure les demandes inélastiques ont, ou non, pris le pas sur les demandes élastiques dans l'ensemble des demandes exprimées; et c'est bien là ce qu'on peut appeler un problème de structure de la demande.

En fin de compte, la conclusion qui ressort de ces analyses aboutit à déplacer les causes. Au fond, s'il existe un risque de moindre croissance des investissements effectivement réalisés dans une économie qui reste progressive, cela tient à ce que les automatismes adaptateurs qui avaient joué dans la longue durée du XIXe siècle sont de plus en plus gênés. Et cette gêne paraît elle-même imputable à la perte d'élasticité des structures. Une structure qui convenait à des mécanismes simplifiés, plus légers pour ainsi dire du fait que le monde ancien n'avait pas accumulé autant d'innovations que le monde moderne, n'est plus adaptée aux exigences d'une croissance d'un monde de moins en moins jeune. D'une croissance autrefois réflexe ou instinctive, c'est-à-dire inconsciente, les nécessités nouvelles nous obligent à expliciter les conditions d'une croissance rationnelle, intelligente ou consciente. C'est le problème qui se pose à la deuxième moitié du XXe siècle. Ainsi on peut se demander si ce n'est pas non seulement le temps du monde spatialement fini, mais aussi le temps du monde conscient, qui commence [50].

50. Certains verront arriver avec inquiétude ce temps du monde conscient. Le temps du monde inconscient était tellement plus facile à vivre : il n'entraînait pas les mêmes responsabilités et les mêmes risques d'erreurs. C'est que

II. — *La croissance par adaptation de structure.*

A. — L'idée de « réponse de structure ».

Un phénomène de croissance qui se prolonge a des effets inéluctables sur le comportement des organismes : il réagit sur les structures en augmentant progressivement leur rigidité. Si les mots de rigidité et de viscosité ont un tel succès dans notre langage, c'est parce qu'ils correspondent aux caractères d'une époque. On dira encore que les institutions perdent de leur élasticité ou de leur plasticité. Il faut rappeler que ce terme d'élasticité, dont nous faisons aussi un si grand usage, et par lequel nous exprimons parfois la perfection économique, désigne un comportement que le grand Marshall avait dénommé la « responsiveness », la capacité ou la faculté de répondre à un appel. Précisément, les appels nouveaux adressés par la vie à des structures vieillissantes reçoivent moins facilement des réponses appropriées. Si les mécanismes répondent plus mal, avec moins d'intensité dans l'espace et avec de plus longs retards dans le temps, c'est parce que les structures sont devenues plus rigides. Il faudrait ici définir ce qu'on pourrait appeler la réponse des institutions ou des structures ou, d'une autre manière, l'élasticité institutionnelle ou structurelle [51].

C'est une étude de ces facultés de réponse d'un nouveau style qui devrait permettre de mieux comprendre la nécessité des adaptations de structure.

B. — Les structures adaptées aux nouvelles formes de croissance.

Les structures actuelles sont-elles capables de répondre aux appels nouveaux de la croissance ? L'analyse proposée par

la conscience implique la direction. Or, la direction du court terme a-t-elle correspondu aux espoirs que l'on avait mis en elle ? Si nous ne sommes pas capables encore de diriger rationnellement le court terme, à combien plus forte raison pourrait-on être sceptique sur les possibilités d'organiser notre croissance séculaire. Tandis qu'une croissance inconsciente ne présuppose pas la connaissance des buts à atteindre, il n'en va pas de même d'une croissance consciente. Et qui mettra les hommes d'accord sur ces buts ?

51. Ce sont les expressions mêmes employées par les auteurs américains.

Cf. Fellner, *Employment Theory and Business Cycles*, in *A survey of contemporary Economics*, 1949, p. 63 : « The growth of institutional rigidities may produce stagnant trends »; David McC. Wright, *The Prospects for Capitalism*, même Survey, p. 459 : « The long-run rates of institutional response ».

C'est aussi le point de vue d'O. Lange, qui montre comment les éléments économiques ont perdu, au xx[e] siècle, la « faculté de réponse » que leur conféraient les structures du xix[e] siècle. *Price flexibility and Employment*, 1944, p. 23.

A. G. D. Fisher doit être évoquée. « Le développement harmonieux et sain de tout organisme dépend de l'existence d'un milieu favorable aux endroits où se produit la croissance », à ces endroits que l'auteur appelle les « franges » ou les *points de croissance* [52]. La caractéristique d'une structure est de s'être constituée au moment où certains points de croissance étaient apparus. Dans l'évolution séculaire, les points de croissance se déplacent d'une manière imprévisible; or, les structures se conservent dans l'état qui maintient ou permet d'acquérir une position avantageuse. En voulant durer dans cet état, c'est la structure qui devient responsable d'un freinage de la croissance, et qui entretient un risque de disparité dont on ne prendra conscience qu'à la longue.

Fisher donne deux exemples de cette disparité : la rigidité dans la structure des salaires, la rigidité dans la structure des taux d'intérêt. « Une adhérence trop absolue aux différences qui existent habituellement entre les salaires a parfois empêché les transferts appropriés de main-d'œuvre d'un secteur de l'industrie à l'autre. » De la même manière, le nouvel équilibre des capitaux postulé par la croissance pourrait exiger des transferts de capitaux des points anciens aux points nouveaux de croissance, et, par là, une nouvelle structure des taux d'intérêt. Mais les rigidités institutionnelles, bancaires notamment, peuvent faire obstacle à ces déplacements. Ainsi, les déplacements vers le secteur tertiaire défini par Colin Clark peuvent être gênés ou empêchés par la rigidité institutionnelle.

On pourrait être sceptique sur cette probabilité d'adaptation de structure, quand on constate que l'évolution sociale va dans le sens d'une sécurité collective croissante. La sécurité et l'élasticité ne sont-elles pas idées qui se contredisent ? [53]. Fisher a écrit d'une manière symptomatique, mais assez inquiétante [54], que « l'idéal serait d'influencer la demande des consommateurs dans le but d'accroître la probabilité d'une orientation vers des satisfactions susceptibles de créer une demande élastique entraî-

52. A. G. D. Fisher, *op. cit.*, p. 155.
53. « Un souci immense de sécurité a envahi nos esprits et pénétré largement dans le domaine de l'entreprise. Le profit cherche éperdument à se transformer en rente. Telle est notre maturité. » A. Sauvy, art. cité, p. 3. Pour M. Sauvy, l'idée de maturité se ramène à celle de malthusianisme, c'est-à-dire à la peur du progrès.
54. Fisher, *op. cit.*, p. 154.

nant une plus grande stabilité de l'accroissement de production qu'elle exige ».

Ceci nous amène à concevoir deux types de stabilité : la stabilité d'un bien-être global sans incertitude, idéal de plénitude et de sécurité; la stabilité d'un accroissement de production et de bien-être, idéal de progression continuée. L'angoisse du problème revient à se demander si ces deux idéals sont conciliables, ou si, au contraire, il n'y a pas entre eux une antinomie profonde.

C. — L'idée de croissance harmonisée ou équilibrée.

Et c'est là posé le problème de ce que F. Perroux a appelé la croissance harmonisée [55] et Harrod [56] la croissance équilibrée, notions difficiles à bien enserrer, mais qui associent deux idées majeures : celle d'une plus haute conjoncture possible, d'une approche du maximum possible et souhaitable des niveaux d'emploi (*the highest degree of employment*), d'investissement et de revenu; celle d'une élimination des fluctuations non nécessaires autour du trend idéal (Perroux). La définition de Harrod est voisine : « Le taux de la croissance en équilibre est le taux de croissance générale, qui, s'il se réalise, laissera tous les entrepreneurs dans cet état d'esprit qui les porte à continuer ce progrès. » [57].

Ces analyses ont le mérite de nous faire abandonner l'atmosphère pessimiste du keynésianisme, de ne plus vivre sous la hantise de cette croissance auto-étranglée, ou nécessairement bloquée, dans laquelle le volume de l'épargne est inabsorbable par les investissements. Atmosphère qui ne convient plus, même après quinze années, à un monde déjà tellement modifié.

Eliminer les fluctuations non nécessaires, cela veut donc dire que l'on devra conserver les autres. Evidemment, la difficulté sera de discriminer ces deux sortes de fluctuations au moment où elles se produisent. Mais on conçoit fort bien qu'il ne peut pas y avoir de croissance non cyclique. Un état où il n'y a plus de disparité reste-t-il capable de grandir ? La disparité joue le rôle d'un ressort. Ce qui revient à dire : la croissance cyclique

55. F. Perroux, *La généralisation de la « General Theory »*, p. 72.
56. R. F. Harrod, *Towards a Dynamic Economics*, 1948.
57. Harrod, *op. cit.*, p. 82.

n'est pas globale. « De cycle à cycle elle se réalise par des changements de structure qui impliquent destruction et élimination du bois mort. » [58]. Croissance cyclique et changement de structure sont des notions associées.

Pour qu'il y ait des éléments croissants, il faut qu'il subsiste quelque part des éléments flottants, des marges créatrices. A ce titre, la pleine utilisation de quoi que ce soit, surtout une pleine utilisation socialement garantie, ne peut pas ne pas être une mauvaise utilisation à travers la durée. C'est elle qui risque de bloquer la croissance. Sous prétexte d'aménager des structures adaptées, il ne faut pas non plus tuer la poule aux œufs d'or. L'adaptation ne serait alors qu'une illusion. Le plein emploi deviendrait, comme on l'a dit, un mauvais emploi. Ainsi on pourrait prouver que, si la notion de stagnation dérive de la notion du plein emploi, la réalisation de l'emploi intégral, et définitivement intégral [59], serait le moyen le plus sûr d'engendrer la stagnation [60]. L'emploi optimum ne peut pas être ramené au plein emploi [61]. Bien plus, c'est le plein emploi, à tout prix, qui risquerait à la longue de se retourner contre ceux pour qui il était prôné, et de ne pas engendrer ainsi le plus grand bien-être et le bien-être le plus durable. C'est la sauvegarde des forces de croissance que les structures nouvelles doivent avant tout assurer. Il reste que l'image du progrès en équilibre « marie deux exigences de sentiment quelque peu

58. F. Perroux, *L'incertitude du plein emploi*, *Banque*, sept. 1950, p. 538.

C'est du moins dans la mesure où la croissance cyclique est globale, c'est-à-dire indifférenciée dans ses composantes, qu'elle entraîne des rigidités, elles-mêmes responsables du freinage de la croissance.

Cette élimination du bois mort évoque une autre comparaison. Duhamel a remarqué que, dans le monde biologique, il existe des organes dont la fonction est d'éliminer les déchets, inutiles ou nocifs. Mais, dans le monde des institutions, il n'existe pas d'organes équivalents; il se produit ainsi une sorte d'encrassage des institutions qui durent.

59. Cf. N. Kaldor, *Stability and Full Employment*, *Economic Journal*, 1938, p. 642.

60. Peut-être pas au sens « hansénien », mais au sens étymologique.

61. « Le plein emploi n'est pas un idéal pour des hommes épris d'indépendance et de liberté véritable... Ce qui compte, ce n'est pas évidemment la « place », c'est le revenu et c'est ce que l'on peut produire d'utile... Procurer des places à tout le monde n'est qu'une généralisation par simple addition du désir individuel d'avoir un emploi salarié. Il concerne surtout le pays à fort chômage dont une très grande partie de la population active tire son revenu d'un emploi salarié. » R. Mossé, art. cité, p. 27. Nous ajouterions : s'il y a un idéal de plénitude, il ne réside ni dans la plénitude de l'emploi salarié, ni dans la plénitude de la production, mais dans la plénitude de la production au moindre coût humain, au service non pas tellement de la « pleine consommation », mais de la plus grande liberté possible.

contradictoires : l'amélioration sans incertitude ni déception » [62]. Proudhon nous a bien appris que les contradictions peuvent parfois se composer plus que s'exclure. En fait, « le dilemme inflation ou chômage reste impérieux, tyrannique; hormis le cas d'une miraculeuse coïncidence entre la structure professionnelle et la structure de la demande, le meilleur recours est un partage aussi équitable que possible entre ces deux fléaux. » [63].

On pourrait dire en quelque manière que Keynes lui-même a conçu une théorie des évolutions de structures pour échapper au blocage de croissance [64] d'un capitalisme auquel il reste finalement attaché, et dont il a donné, un peu comme Ricardo, une figure contraire à ses préférences. La politique du plein emploi, sur laquelle le Congrès va réfléchir, et toutes ses manifestations : monétaires, économiques, fiscales, n'est au fond pas autre chose qu'un essai d'adaptation de structure. Mais on peut se demander si l'adaptation de structure qu'elle implique va dans le sens du maintien ou du développement des élasticités indispensables. La mécanique des quantités globales et les « macro-décisions » à base de contrainte, dont le coût n'est pas estimé, même à supposer que les critères de comptabilité soient enfin objectivement dégagés, sont loin d'apparaître comme un optimum d'adaptation de structure. Là encore, il faudrait penser plus général. Ces premiers efforts de généralisation ne sont encore que des efforts « pointillés » [65], des suggestions plus que des constructions dignes de ce nom. Le rapporteur avoue à son tour qu'il s'est borné à mettre en ordre des espoirs ou des inquiétudes [66].

62. B. de Jouvenel, *L'idée de croissance en équilibre*, *Nouvelle Revue de l'économie contemporaine*, mars 1950, p. 18.

63. Sauvy, art. cité, p. 5. M. Sauvy écrivait (p. 2) : « La tricherie continue sur le mot « franc » a seule jusqu'alors permis de concilier les inconciliables par un tour de passe-passe. »

64. Il faut, du reste, noter que ce blocage ne s'est pas réalisé. Lire sur ce point les travaux de Woytinski dans *Review of Economics and Statistics*, févr. 1948, et de M. Sapir dans *Review of Economic Forecasts*, cités par B. de Jouvenel, art. cité, p. 19.

65. L'expression est de M. Courtin.

66. Il faudrait notamment s'occuper encore des structures nouvelles du commerce international, qui respectent les exigences des élasticités réciproques d'importation et d'exportation. V. sur ce point J. Weiller, *Les problèmes d'économie internationale. Une nouvelle expérience, l'organisation internationale des échanges*, Paris, 1950.

D. — Une théorie dynamique complète.

Finalement, on arriverait, pour généraliser une théorie de la croissance, à poser les bases d'une « dynamique d'encadrement » [67], et à lier la dynamique de l'encadrement à ce que l'on pourrait appeler la dynamique du contenu. C'est le problème même posé par les économètres, celui que Koopmans vient d'illustrer en répondant à la question : « Quand un système est-il complet ? » [68]. C'est toute la discussion sur la distinction des variables exogènes et des variables endogènes, et surtout, pour ce qui nous intéresse ici, la place tenue par les variables exogènes (structurelles et institutionnelles) dans un système contenant des retards (*time lags*), et sur l'identification, c'est-à-dire l'intelligibilité de ces systèmes.

CONCLUSION GENERALE

Rassemblons, pour conclure ce rapport, quelques propositions simplifiées.

I. — La théorie de la stagnation dérive du parti pris du plein emploi et des cadres d'analyse de la pensée keynésienne. Une courbe de croissance globale effective est associée à une courbe de croissance globale estimée, donc potentielle. Une courbe potentielle est, par essence, liée à une conception subjective, donc relative à la forme d'esprit de celui qui la trace. La forme de la courbe réelle est seule sujette à discussion positive. La vérification du caractère chronique d'un écart grandissant entre deux courbes croissantes, dont l'une est un apport de l'esprit et l'autre un apport de l'histoire, est congénitalement impossible.

II. — La théorie de la stagnation a le mérite de nous faire prendre conscience des formes actuelles de la croissance séculaire, et de nous faire réfléchir sur les limites auxquelles pourrait tendre un monde économique enrichi, mais aussi alourdi par tous les progrès accumulés du passé sur une portion d'es-

67. L'expression est encore de Perroux : *La généralisation de la « General Theory »*, p. 68.
68. Tjalling C. Koopmans, *When is an equation system complete for statistical purposes ?* in *Statistical Interference in Dynamic Economic Models*, 1950, p. 393.

pace limitée. L'espace, d'abord plus facilement conquis en horizon, postule aujourd'hui un mode d'organisation moins facile en profondeur. La théorie a le tort de nous faire admettre comme définitivement acquise une croissance séculaire logistique sans reviviscence, dont l'existence conduirait vers un état stationnaire, symbole de l'approche de la fin des temps. Les hantises humaines de l'an 1000 nous invitent à ne pas conduire pour l'an 2000 à des conclusions aussi pessimistes et aussi fausses.

III. — La théorie de la stagnation n'est qu'une forme à prétention universelle, mais incomplète, d'une théorie plus large de la croissance, partie elle-même d'une théorie encore plus générale de l'évolution. Cette théorie plus complète, et qui ne sera jamais parfaite, est à la jonction de la théorie des oscillations et de la théorie de la croissance. Une croissance continuée ne peut pas être parfaitement harmonisée ou équilibrée comme le voudrait notre esprit : des cycles, c'est-à-dire des alternances d'insuffisances et d'excès dans l'emploi comme dans les autres éléments économiques, resteront nécessaires pour la poursuite d'une progression. Une théorie plus complète suppose donc un regroupement de notions jusqu'alors trop opposées : une liaison entre les évolutions courtes et les évolutions longues, une conjonction entre les données exogènes et les données endogènes, et finalement une association, par adaptations assouplies, de ces deux types de variables, que la théorie distingue pour les besoins de l'analyse, mais que la vie n'a jamais cessé de réunir, les variables de structure et les variables de conjoncture [69].

10 février 1951.

Henri GUITTON.

69. Nous avons montré que la distinction entre la structure et la conjoncture était commode, mais provisoire, et plus formelle que réelle. (*Les fluctuations économiques*, p. 124 et 617.)

LA POLITIQUE DU PLEIN EMPLOI ET SES LIMITES

Rapport introductif au Congrès des économistes de langue française. (Mai 1951.)

« ... non, les gens qu'on honore ne sont que des fripons qui ont eu le bonheur de ne pas être pris en flagrant délit. »

STENDHAL.

INTRODUCTION

Le problème du plein emploi occupe une place importante dans la pensée économique contemporaine. Cette pensée et la politique qu'elle inspire sont dominées par le souci d'atténuer les fluctuations de la vie économique, particulièrement celles de l'emploi de la main-d'œuvre.

La suppression du chômage, ou tout au moins sa réduction à un niveau minimum, est devenue un des objectifs principaux à la fois de la politique sociale et de la politique économique dans le monde actuel. Il n'est plus seulement question de faire disparaître les mouvements cycliques sur le marché de l'emploi, au même titre qu'on pourrait l'envisager pour les prix, le cours du change, le taux d'intérêt; il s'agit d'une manière bien précise d'atteindre et de maintenir *le plus haut niveau d'emploi possible*, c'est-à-dire de trouver une occupation pour toutes les forces de travail désireuses d'exercer une activité. Telle est la *politique du plein emploi.*

Sans doute n'est-ce là qu'une approche grossière de la notion

de « plein droit ». La définition précise de ce concept technique constitue une question préjudicielle, sur laquelle de nombreux auteurs glissent avec une prudence dont toute préméditation n'est pas absente. N'ayant pas l'intention de traiter les aspects théoriques du problème dans le présent rapport, nous ne nous étendrons pas sur les multiples définitions possibles du plein emploi. Laissons lord Beveridge croiser le fer avec les experts du Nuffield College; sa formule : « plus d'emplois vacants que d'individus sans emploi », s'oppose à la leur : « les emplois vacants ne sont pas notablement inférieurs au nombre de personnes en chômage ». Ces distinctions apparaîtront aux uns comme des nuances d'ordre mineur, aux autres comme des divergences fondamentales de conception. Tous s'accordent toutefois, en pratique, pour considérer le plein emploi comme un état du marché du travail n'impliquant que le minimum de chômage nécessaire afin de permettre à la main-d'œuvre de changer d'occupation. Plus de chômage important, plus d'êtres humains cherchant en vain pendant de longues semaines, parfois même des années, une occupation, c'est le but que l'on se propose d'atteindre.

Cette politique de plein emploi, nous devons l'accepter comme une espèce « d'impératif catégorique ». Elle répond à une aspiration profonde des masses, aspiration de justice et de sécurité. Il ne peut plus être question de mettre son principe en discussion. Tant sur le plan national que sur le plan international, elle a été adoptée par de nombreux pays. Acceptons-la donc comme un point de départ de notre exposé.

Ceci ne doit néanmoins pas nous empêcher de la soumettre à un examen. Ce sera l'objet de ce rapport introductif. Le plein emploi a-t-il toutes les vertus qu'on lui prête ? La politique qualifiée « de plein emploi » permet-elle d'atteindre les objectifs fixés ? Son prestige et son rayonnement ne doivent-ils pas être attribués pour une grande part à l'idéal social élevé qui trouve son expression dans cette doctrine et à une certaine ignorance des conséquences et des difficultés économiques d'une telle politique ? Car l'expérience est récente. Elle vient à peine d'être entamée, souvent dans des conditions telles qu'il n'est pas possible de porter un jugement définitif sur le problème du plein emploi *in globo*.

Sans partager le pessimisme de Stendhal, qui traite les hon-

nètes gens de « fripons qui ont eu le bonheur de ne pas être pris en flagrant délit », on peut se demander si le plein emploi ne devrait pas s'accuser de quelques délits, secrets ou flagrants. Parmi ceux-ci, ne faut-il pas ranger certaines limites, certains obstacles auxquels la résorption du chômage se heurte avant que le « plein emploi » ne soit atteint ?

C'est sous cette forme que nous voudrions procéder à un examen de conscience du plein emploi : en posant le problème des limites de la politique du plein emploi.

Cet examen de conscience public sera fait en toute objectivité. Si le plein emploi n'a rien à se reprocher, il sortira de l'épreuve la tête haute. Nous ne sommes pas loin d'espérer qu'il en sera ainsi, car toutes les consciences ne sont pas aussi noires que celles des fripons de Stendhal.

CHAPITRE PREMIER

La politique du plein emploi.

SECTION PREMIÈRE.

Du problème du chômage à la politique du plein emploi.

Une discussion, même académique, sur les problèmes du chômage et du plein emploi risque souvent de partager les participants en « partisans » et « adversaires » du plein emploi. Toute objection est prise pour de l'opposition; un argument devient facilement un plaidoyer.

Est-il impossible d'élever le débat à un niveau d'objectivité et d'impartialité permettant un échange de vues qui ne soit pas tout entier en « noir et blanc » ? Car il y a mille nuances; le « plus ou moins » est souvent plus proche de la vérité qu'une position extrême.

Il n'était peut-être pas inutile de faire cette remarque au début d'un exposé dont le caractère négatif et critique pourrait donner lieu à malentendu. Nous avons abordé le problème du chômage sous l'angle des limites du plein emploi, précisément parce que le plein emploi nous semblait constituer un objectif d'une importance telle qu'il faut tout mettre en œuvre pour l'atteindre. Il ne suffit plus dès lors d'en faire la théorie, ni

d'élaborer les directives de principe d'une politique appropriée; il faut, avant tout, avec un grand souci de réalisme, poser le problème en termes de possibilités, de choses réalisables, de mesures pratiques à prendre, en tenant compte des contingences humaines, historiques, géographiques, sociales et politiques. Le plein emploi n'est pas uniquement un sujet de discussions académiques, un rêve de réformateurs sociaux ou un slogan politique. C'est une réalisation sociale concrète à laquelle notre génération s'est attelée : la sécurité de l'emploi et un plus grand bien-être pour la masse. Il serait impardonnable de la mettre en péril par une ignorance des obstacles à surmonter.

Nous avons le sentiment que le plein emploi a été l'objet, depuis quinze ans, d'un débat suffisamment large pour qu'une théorie se dégage, dont l'essentiel peut être admis par la plupart des économistes. La politique du plein emploi est de naissance plus récente. Au cours des dernières années, elle a fait de sérieux progrès. En même temps, on est passé aux réalisations dans de nombreux pays. Cette politique s'élabore actuellement plus dans la pratique que dans la science. Il se pourrait dès lors que, plongé dans l'agitation de l'activité quotidienne et des mesures à courte échéance, on ne voie plus les écueils à éviter et les limites à respecter. Connaître la juste mesure de ses forces est de bonne tactique. Nous pouvons faire nôtre la sage réflexion de Hawtrey au sujet de l'étalon or : « Il vaut mieux connaître les faiblesses d'un ami; l'amitié n'en est que plus solide, car elle ne peut pas être rompue par une découverte désagréable. » Dans ce même esprit « amical », nous voudrions aborder le problème des limites du plein emploi.

Il a toujours existé un problème du chômage : une partie des forces de travail ne trouve pas à s'occuper d'une manière permanente. Tout le monde veut — et même, dans une certaine mesure, a toujours voulu — résoudre ce problème. Chômage signifie misère, désordre social, pertes économiques.

Au cours de la crise de 1930, toutefois, surtout en raison de l'importance du chômage structurel en Angleterre à cette époque et du chômage conjoncturel aux Etats-Unis, la question de la lutte contre le chômage s'est posée avec une telle acuité qu'elle est devenue un des thèmes fondamentaux de la science économique. Les idées de Keynes, telles qu'elles furent formulées

en 1936 dans « The General Theory of Employment, Interest and Money », bouleversèrent les données théoriques du problème. Après l'engouement des premières années, les doutes surgirent, les questions se firent plus nombreuses. On en est à se demander actuellement si la théorie de Keynes est véritablement aussi « générale » que son auteur le pensait. N'est-elle pas, malgré tout, enfermée dans un cadre d'hypothèses extrêmement limitatives ? Constitue-t-elle une analyse fondamentale du chômage ou n'est-elle qu'une excellente explication du type particulier de chômage que la Grande-Bretagne a connu après la première guerre mondiale ? Ce problème ne doit pas nous retenir ici. Que la théorie de Keynes présente ou ne présente pas des aspects contingents qui limitent ses applications possibles, il n'en reste pas moins qu'elle fournit d'importants éléments d'explication du phénomène du chômage.

Mais diagnostiquer est une chose, guérir en est une autre. On peut être keynesien convaincu en théorie, tout en se demandant si, en pratique, il faut l'être dans la même mesure.

Telle est la position que nous serions tenté de prendre. A l'heure actuelle, sur le plan théorique, la pensée de Keynes, avec tous les perfectionnements et les aménagements qu'elle a subis depuis 1936, constitue un essai extrêmement intéressant et fécond. C'est la théorie du plein emploi. Si l'on veut réaliser un monde dont le chômage est banni, on ne dispose pas de meilleur cadre logique de pensée. Malheureusement, les schémas de cette théorie sont nécessairement simplifiés et abstraits; ils laissent échapper une partie de la réalité concrète du monde économico-social. Ce résidu fait obstacle à une application intégrale de la théorie dans la pratique. On peut penser en keynesien, sans doute, mais il faut agir — pour emprunter un préfixe aux néologismes du vocabulaire économique — en « para-keynesien », c'est-à-dire en assouplissant le cadre de la théorie de Keynes. Cet assouplissement s'obtient notamment par l'étude des limites de la politique du plein emploi. Se préoccuper de ces limites nous semble donc être une contribution positive à la réalisation de ce grand idéal social.

Sans anticiper sur la suite de l'exposé, il peut être utile de signaler dès maintenant que l'important rapport du groupe d'experts des Nations Unies sur les « Mesures d'ordre national et international en vue du plein emploi » (décembre 1949)

pèche peut-être par un excès de fidélité envers la pensée de Keynes. L'enchaînement logique des raisonnements est presque exclusivement centré sur l'idée de la déficience de la demande collective. La politique préconisée présente par conséquent un caractère quelque peu simpliste et unilatéral; en tout cas, elle ne met pas suffisamment l'accent sur les limites du plein emploi.

*
* *

D'ailleurs, le problème du plein emploi (full employment, vollbeschäftigung) est bien autre chose et bien plus que celui du chômage.

Le chômage consiste dans un déséquilibre du marché du travail. Les théories classiques et néo-classiques en ont fait l'analyse en termes d'offre et de demande de main-d'œuvre et de niveau des salaires. Isolé du contexte de la réalité économique, l'équilibre entre l'offre et la demande de travail est alors réalisé par le jeu classique des fluctuations des prix et des quantités. La baisse des salaires réels, c'est-à-dire du prix du travail, est la condition nécessaire et suffisante du rétablissement de l'équilibre en cas de chômage. Le prix ayant baissé, la quantité demandée augmente. Cette explication, d'une simplicité géométrique, se heurte malheureusement à l'existence d'un chômage généralisé, de longue durée, et se maintenant malgré la baisse des salaires; et surtout, en isolant le problème, elle néglige les multiples interférences entre les salaires, le niveau de l'emploi et les autres facteurs de la vie économique.

L'intuition géniale de Keynes fut précisément de briser cet isolement pour replacer le problème du chômage dans le cadre d'une théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie.

Pour lui, les classiques ont mal posé le problème; ils n'ont par conséquent pas pu découvrir les véritables déterminantes du niveau de l'emploi. Le salaire n'est pas seulement un prix d'équilibre, c'est en même temps une des principales formes du revenu social; la demande de main-d'œuvre dépend principalement du niveau général d'activité économique, qui est la résultante de la demande effective, c'est-à-dire la somme de la demande de biens de consommation et de la demande de biens d'investissement. Comme ces deux demandes dépendent d'une série d'autres facteurs, il est possible que la demande

effective s'établisse à un niveau qui n'assure pas l'utilisation entière des forces de travail disponibles. Il y aura sous-emploi.

Selon Keynes, ces situations d'équilibre de sous-emploi expliquent l'existence d'un chômage qui, contrairement à ce que pensaient les classiques, ne peut pas être résorbé par une baisse de salaires réels. Pour qu'il y ait plein emploi, il faut agir sur la demande effective, principalement en amenant la demande de biens d'investissement à un niveau suffisant pour donner une occupation à toute la main-d'œuvre qui n'est pas utilisée dans la production de biens de consommation. Le taux d'intérêt et la politique monétaire jouent un rôle de premier plan dans la méthode préconisée pour obtenir ce résultat.

Ces quelques traits empruntés à la théorie de Keynes sont cités uniquement dans le but de souligner la perspective entièrement nouvelle introduite par cet auteur dans la pensée économique. Il y a là incontestablement un très sérieux progrès. Mais cela n'est pas sans conséquences sur le plan pratique.

Il n'y a plus moyen, comme c'est le cas dans la théorie classique, de se prononcer sur le problème du chômage pris isolément. On peut, en effet, accepter ou rejeter le raisonnement classique aboutissant à la conclusion que le volume de l'emploi est uniquement fonction du niveau des salaires réels. Si on l'admet, on s'étonnera sans doute du maintien d'un chômage important pendant plusieurs années et de l'inefficacité d'une politique de baisse des salaires. En cas de rejet, il faut trouver une autre explication, ce que certains auteurs ont tenté de faire sur le plan des analyses structurelles ou sociologiques.

A l'égard de la théorie de Keynes, on est amené à prendre une attitude assez différente, parce qu'il est impossible d'isoler le problème du chômage des autres éléments de la « théorie générale ». On peut évidemment se prononcer *in globo* sur la théorie de Keynes, mais cela mène fort loin au-delà du problème du chômage. On s'aperçoit alors que le maintien du plein emploi s'accompagne d'une série de réactions du système économique qui forment un tout (monnaie, investissements, consommation, taux d'intérêt). Ainsi, en devenant « le problème du plein emploi », la question du chômage a subi une lente métamorphose qui ne se réduit pas à une simple question de vocabulaire : d'un problème limité d'équilibre sur le marché d'un facteur de production, elle s'est transformée en

un des aspects d'une vaste vue d'ensemble sur les nombreux facteurs qui déterminent à la fois les équilibres (ou déséquilibres) partiels et l'équilibre général d'une économie.

A l'occasion de l'examen du problème du chômage, Keynes nous entraîne ainsi beaucoup plus loin que la théorie classique, même beaucoup plus loin que nous ne le voudrions. Il nous fait admettre une série de maximes et de principes relatifs à l'épargne, à l'investissement, à la consommation, à la monnaie, à l'intérêt, sur lesquels nous préférerions souvent ne pas devoir nous prononcer. Mais nous n'avons pas le choix : il faut porter le débat relatif au chômage à ce niveau, sous peine de ne pas pouvoir atteindre le nœud du problème.

La théorie du plein emploi est donc bien plus qu'une simple théorie du chômage. C'est une conception de la vie économique, c'est autant une « politique générale » qu'une « théorie générale ». La discuter dans son ensemble est une entreprise dépassant largement le cadre d'un rapport introductif. L'accepter tacitement, en ne discutant que le seul problème du chômage, n'est par ailleurs pas sans danger, en raison de l'ampleur et de la complexité de cette théorie. On n'échappe parfois pas à l'impression que la doctrine keynesienne ressemble à une dangereuse souricière, dont le plein emploi est l'alléchant appât. Bien fine la souris qui s'en emparera sans se retrouver prisonnière. Cette fâcheuse situation ne manque pas de préoccuper de nombreux économistes contemporains. Et nous voilà à nouveau sur la voie d'une théorie para-keynesienne. Arrêtons-nous à ce point. Les forts en thème de la théorie économique ont déjà entrepris le travail de dépassement de la pensée du grand économiste anglais. On ne saura sans doute que plus tard dans quelle mesure c'est un travail d'agrandissement, d'élargissement, ou peut-être même tout simplement un travail de sape.

Comme nous nous sommes proposé d'aborder le problème de l'emploi sous son angle pratique, nous nous garderons de nous risquer sur le chantier où ces habiles artisans bâtissent l'économie de demain.

*
* *

Il suffira, pour faire comprendre la portée exacte de la seconde partie de ce rapport, d'avoir signalé que la question du

chômage est devenue progressivement le problème de l'économie tout entière et de tout dans l'économie. De là l'importance fondamentale de l'étude des limites du plein emploi. Elle nous fait aborder la question sur le terrain pratique, sans nous obliger à vider préalablement toutes les querelles suscitées par la « General Theory ».

On nous permettra dès lors de ne pas faire d'exposé sur la pensée de Keynes, ni même une analyse des principes fondamentaux de la théorie du plein emploi. Encore moins aurions-nous la prétention de présenter comme définitive une politique déterminée de plein emploi. Les quelques réflexions qui vont suivre ne constituent ni un rejet d'une telle politique, ni surtout une esquisse d'un équilibre sans plein emploi.

Notre dessein est beaucoup plus limité et plus modeste. A supposer que l'on s'efforce de réaliser le plein emploi, peut-on espérer réussir à cent pour cent ou faut-il s'attendre à rencontrer des obstacles ? A partir de quel moment et comment les limites seront-elles atteintes ? Y a-t-il moyen de les reculer, de réduire la marge entre la politique réalisable et la politique idéale ?

Nous allons vraisemblablement soulever plus de problèmes que nous ne pourrons en résoudre. Les réponses seront rarement des oui ou des non; les demi-teintes domineront. Et peut-être serons-nous amené à conclure que « la politique de plein emploi » est une chimère, parce qu'il y a autant de politiques que de contingences particulières; chaque pays, chaque peuple, chaque époque, chaque chômage, requiert « sa » politique.

Enfin, une telle étude permet d'écarter un dernier écueil : la poursuite à tout prix du plein emploi. Dans un article particulièrement critique, Viner a attaqué ce qu'il appelle « full employment at whatever cost » [1]. Toute réalisation économique se paie, en ce sens qu'elle implique certains sacrifices, une discipline, des risques. Une politique économique est un choix; celle du plein emploi comporte des décisions particulièrement lourdes de conséquences. Jusqu'où faut-il aller, à quel moment les sacrifices, les inconvénients ou les dangers deviennent-ils trop grands? L'étude des limites du système nous l'apprendra. Elle nous permettra de faire une politique du plein emploi,

1. *Quarterly Journal of Economics*, août 1950.

non pas à tout prix, mais à un « bon prix », comme diraient les Physiocrates. Car ce qui importe, ce n'est pas le triomphe de telle ou telle théorie, mais l'élaboration d'une politique réaliste et progressiste alliant le maximum de plein emploi, — qu'on nous permette cette formule quelque peu contradictoire —, avec la réalisation d'autres objectifs également essentiels, tels que le progrès, la stabilité monétaire, la liberté du travail et des échanges.

Si l'on était tenté de nous reprocher que cette attitude à l'égard du problème théorique du plein emploi témoigne d'un pragmatisme économique, qui écarte le débat sur le fond, nous en conviendrions sans difficulté. Puisque nous sommes engagés dans une espèce de pari de Pascal, puisque le monde a définitivement choisi entre le plein emploi et le chômage, il est plus urgent d'organiser un plein emploi qui puisse fonctionner que de résoudre les problèmes théoriques qu'il pose.

Il nous reste d'ailleurs un dernier argument, — en quelque sorte *ad hominem* —, le témoignage de Jean-Baptiste Say :

« Les hommes ne changent guère d'opinion que dans leur jeunesse, a-t-il écrit à la fin de son *Cours complet d'économie politique pratique*. Si, passé un certain âge, on peut acquérir des idées justes sur des sujets auxquels on n'a jamais pensé, on ne rectifie point des idées fausses protégées par une longue habitude. » Comme lui, nous préférons la jeunesse et la possibilité de changer d'opinion et d'acquérir des idées justes sur la théorie du plein emploi, au risque de devoir rectifier des idées fausses.

Section II.

L'évolution de la politique du plein emploi.

La lutte contre le chômage a pris la forme d'une politique délibérée au cours de la grande crise mondiale des années 1930 à 1933. Elle débuta par des mesures empiriques, appliquées dans les divers pays sans vue d'ensemble ni unité d'action.

La « General Theory » de Keynes apporta en 1936 à cette politique le fondement doctrinal qui lui manquait jusqu'à ce moment. Ce serait toutefois une erreur de croire que la lumière se fit en un jour. Le célèbre ouvrage de Keynes est plus riche en intuitions et en perspectives qu'en démonstrations pré-

cises. Nombreux sont les points qui prêtent à controverse. Les économistes ne manquèrent pas d'en profiter : la polémique autour de la doctrine du plein emploi a largement alimenté la littérature économique des quinze dernières années. A l'heure actuelle, le sujet ne semble pas près d'être épuisé.

Malgré les divergences de vues, parfois fort importantes, qui séparent les auteurs, malgré les discussions encore en cours sur certains points particuliers, comme le problème du multiplicateur, les progrès de la théorie se sont affirmés d'une manière suffisamment claire pour que l'on puisse parler de l'existence d'une théorie du plein emploi dans la science économique.

Ces idées ont évidemment exercé une influence sur la pratique, tout particulièrement en Angleterre.

Après la dure leçon du chômage de la période comprise entre les deux guerres, tous les pays ont fait l'expérience du plein emploi pendant la seconde guerre mondiale. Ce que les malheurs de la guerre imposaient, ne pourrait-on pas le réaliser en temps de paix? Le retour à une vie économique normale ramènerait-il la plaie sociale du chômage ? Le progrès des idées sociales ne le permettait pas. La suppression du chômage, c'est-à-dire le plein emploi, devint un des points essentiels de tous les projets relatifs à l'organisation économique du monde d'après-guerre. Déjà, en 1943, dans un rapport sur *Le passage de l'économie de guerre à l'économie de paix*, une commission de la Société des Nations formulait un vœu précis : « Dans toute la mesure du possible, aucun homme, aucune femme, capable et désireux de travailler, ne doit se trouver sans emploi durant des périodes plus longues que celle qui est nécessaire pour le transfert d'une occupation dans une autre, ou, le cas échéant, pour l'acquisition de nouvelles capacités techniques. » [2].

Ces principes entrèrent en application immédiatement après la guerre. En effet, le plein emploi fit l'objet d'un engagement international de la part de tous les pays qui ont adhéré à la Charte des Nations Unies en 1945. Les articles 55 et 56 de la Charte sont libellés comme suit :

« Art. 55. — En vue de créer les conditions de stabilité et

2. P. 15. Voir également *La stabilité économique dans le monde d'après-guerre*, Genève, 1945, p. 20.

de bien-être nécessaires pour assurer entre les nations des relations pacifiques et amicales fondées sur le respect du principe de l'égalité des droits des peuples et de leur droit à disposer d'eux-mêmes, les Nations Unies favoriseront :

» *a*) le relèvement des niveaux de vie, le plein emploi et des conditions de progrès et de développement dans l'ordre économique et social;

» *b*) la solution des problèmes internationaux dans les domaines économique, social, de la santé publique et autres problèmes connexes; et la coopération internationale dans les domaines de la culture intellectuelle et de l'éducation;

» *c*) le respect universel et effectif des droits de l'homme et des libertés fondamentales pour tous, sans distinction de race, de sexe, de langue et de religion. »

« Art. 56. — Les Membres s'engagent, en vue d'atteindre les buts énoncés à l'article 55, à agir, tant conjointement que séparément, en coopération avec l'Organisation. »

Cet engagement implique pour les Nations Unies et les pays qui en sont membres l'obligation de « favoriser le plein emploi », et, à cet effet, « d'agir tant conjointement que séparément ». Le problème du chômage est depuis lors étudié régulièrement par les Nations Unies, notamment au sein du Conseil économique et social et de la Commission des questions économiques et de l'emploi.

Jusqu'au début de 1948, le chômage demeura relativement insignifiant, sauf dans quelques pays, comme l'Allemagne et l'Italie. Dans le courant de cette année, et surtout en 1949, un ralentissement de l'activité économique provoqua une baisse sensible du niveau de l'emploi dans divers pays, notamment aux Etats-Unis. A la demande du Conseil économique et social, le secrétariat des Nations Unies élabora un rapport sur « Le maintien du plein emploi. Analyse des politiques des gouvernements et des institutions spécialisées », résumant les résultats d'une vaste enquête sur la politique de l'emploi dans le monde. Ce rapport parut en juillet 1949. En raison de l'accentuation du chômage, le Conseil économique et social exprima le vœu qu'un examen approfondi du problème fût fait par un groupe d'experts. Ce groupe a travaillé du 22 octobre au 11 décembre 1949; il se composait de cinq spécialistes de renom : MM. John Maurice Clark, professeur d'économie politique à

l'Université Columbia de New-York; Arthur Smithies, professeur d'économie politique à l'Université d'Harvard; Nicholas Kaldor, fellow du King's College à Cambridge; Pierre Uri, conseiller économique et financier auprès du Commissariat général du Plan à Paris, et M. E. Ronald Walker, conseiller économique auprès du Département australien des Affaires étrangères. Bien que les experts aient agi en leur nom propre et que leurs recommandations n'engagent qu'eux seuls, le rapport qu'ils publièrent en décembre 1949 sur les « mesures d'ordre national et international en vue du plein emploi » est d'une importance capitale et d'un très grand intérêt [3].

Les suggestions contenues dans ce document ont depuis lors fait l'objet d'importants débats au Conseil économique et social, principalement au cours de sa onzième session tenue à Genève en juillet et août 1950. La situation des divers pays en matière de chômage a également été examinée attentivement à la session qui s'est tenue à Santiago du Chili, en février et mars de cette année. Les procès-verbaux de ces sessions apportent un précieux complément d'information sur le niveau de l'emploi dans chaque pays, ainsi que sur l'attitude des divers pays et des institutions spécialisées à l'égard de la politique du plein emploi.

***

Ainsi, en quelques années, la politique du plein emploi a acquis droit de cité dans la vie internationale des peuples. Les pays n'ont plus le droit d'adopter une attitude passive. Ils doivent combattre le chômage. C'est un des principaux engagements qu'ils ont pris sur le plan international.

Respectent-ils leurs engagements ? Cela, c'est une autre question. Tous les pays n'ont pas la même attitude ni la même politique. Les documents cités plus haut contiennent toutes les informations désirables à ce sujet. Limitons-nous à quelques exemples.

En ce qui concerne la France, son délégué à la onzième session du Conseil économique et social, M. Boris, a déclaré, le 17 juillet 1950, que « sa Constitution proclame dans son préam-

3. Sur le plan international, il y a lieu de signaler également *La lutte contre le chômage*, importante étude publiée par le Bureau International du Travail en 1950.

bule le droit à l'emploi et prévoit que l'économie française doit se développer selon un plan ayant pour objet le plein emploi des hommes et des ressources ». La France n'a guère eu de difficultés à maintenir le plein emploi au cours des dernières années.

Les Etats-Unis ont depuis 1946 une législation sur l'emploi, « Employment Act 1946 », comportant à la fois une déclaration de principe et les directives d'une politique de plein emploi : « Le gouvernement fédéral, est-il écrit dans la section 2, estime qu'il appartient de mettre constamment en œuvre tous les moyens possibles... pour coordonner tous ses programmes et toutes ses fonctions et pour utiliser toutes ses ressources, en vue de créer et de maintenir, d'une manière propre à encourager et à favoriser l'entreprise libre sous le régime de la concurrence et le bien-être général, des conditions offrant aux personnes capables et désireuses de travailler, et qui cherchent un emploi, des occasions de s'employer utilement, notamment de travailler à leur propre compte, ainsi que pour porter au maximum l'emploi, la production et le pouvoir d'achat. » On sait que cette politique fut appliquée dès que le chômage se développa en 1949.

La Grande-Bretagne est un des pays où la politique du plein emploi prend la place la plus importante dans les préoccupations gouvernementales, surtout depuis que le parti travailliste est au pouvoir. Cette politique a sans doute été influencée par les travaux théoriques de Keynes, mais dans une plus large mesure encore par lord Beveridge, notamment son important *Full employment in a free society* de 1944. En mai 1944, le Gouvernement de coalition présenta au Parlement un « White Paper on Employment Policy », dans lequel il déclara prendre la responsabilité du maintien d'un niveau d'emploi stable et élevé. Cet engagement a été renouvelé par les gouvernements successifs. M. Gaitskell, représentant de la Grande-Bretagne au Conseil économique et social, déclarait, le 17 juillet 1950, « que, pour son Gouvernement, le maintien du plein emploi n'est pas simplement un but qu'il juge souhaitable d'atteindre; c'est la pierre angulaire de toute sa politique économique, l'un des objectifs qui priment tous les autres et qu'il faut réaliser par tous les moyens compatibles avec le maintien des libertés fondamentales du pays ». En réalité, la Grande-Breta-

gne ne connaît plus qu'un chômage résiduel peu important. Après avoir été le pays-type du grand chômage, elle est devenue le paradis du plein emploi.

En Belgique, enfin, où le chômage a été relativement important pendant plusieurs années, la promesse de réaliser « un niveau aussi élevé que possible d'emploi de la main-d'œuvre » figure dans toutes les déclarations gouvernementales. Une politique active a été menée dans les secteurs qui peuvent améliorer le niveau de l'emploi, notamment en matière de construction privée et d'investissements publics. Mais le chômage belge présente des caractéristiques particulières qui rendent nécessaire l'application de mesures structurelles dont les effets ne se font sentir qu'après un assez long délai.

Ce bref aperçu suffira pour indiquer l'orientation qui a été donnée à la politique économique dans quelques pays. En pratique, la même attitude a été adoptée par les autres pays.

Toutefois, si l'on examine la politique effectivement appliquée et les résultats atteints, on est amené à constater qu'il ne s'agit souvent que de timides débuts et de modestes essais. Seuls quelques pays, au premier rang desquels il faut mentionner la Grande-Bretagne, mènent actuellement une politique de plein emploi « à cent pour cent ».

C'est ce qui fait l'intérêt de l'étude publiée par le groupe d'experts des Nations Unies fin 1949 : elle anticipe pour ainsi dire sur les réalisations; elle trace un schéma idéal de politique de plein emploi. Elle mérite donc de retenir quelques instants notre attention.

*
* *

Il ne saurait être question de résumer en quelques lignes les cent treize pages des *Mesures d'ordre national et international en vue du plein emploi.*

Ce document, d'une admirable clarté, a le grand mérite de présenter dans sa dernière partie une série de recommandations; celles-ci constituent la formule la plus récente et la plus complète de politique du plein emploi. Ces recommandations pratiques nous intéressent particulièrement dans le cadre du présent exposé. Les deux premières parties sont consacrées, d'une part, à une étude de la signification précise de l'engagement qui lie les pays membres des Nations Unies en matière

de plein emploi, et, d'autre part, à une analyse des causes du chômage et des principes de base d'une politique de plein emploi. Ce sont donc des exposés de caractère plutôt théorique, dont nous ne dirons qu'un mot.

Les experts prennent comme point de départ de leur analyse la distinction qu'ils font entre trois formes de chômage : 1° le chômage qui résulte d'une insuffisance d'équipement ou d'autres ressources complémentaires et qui est un phénomène caractéristique des pays insuffisamment développés; 2° le chômage structurel (fluctuations saisonnières, déclin de certaines industries ou frictionnel (modifications d'emploi); 3° le chômage résultant de l'insuffisance et de l'instabilité de la demande effective.

C'est cette dernière cause de chômage qu'ils ont plus particulièrement examinée. Ils donnent alors du plein emploi la double définition suivante : « une situation dans laquelle l'emploi ne peut être augmenté par une augmentation de la demande effective », ou « une situation dans laquelle le chômage ne dépasse pas le minimum à prévoir pour tenir compte des effets des éléments saisonniers et frictionnels » [4]. On peut se demander si ces deux définitions correspondent à la même notion du plein emploi. Nous ne le pensons pas. Quoi qu'il en soit, il apparaît que les experts ont étudié une forme spéciale du chômage et qu'ils se sont laissé guider par une théorie particulière qui domine manifestement toute leur conception : l'insuffisance de la demande effective, qui est longuement analysée dans la seconde partie.

Cette position appelle certaines réserves. En écartant de leur champ d'observation les deux premières formes de chômage, les experts devaient nécessairement donner à leur exposé un caractère unilatéral et schématique. Le chômage est un phénomène complexe, à la fois conjoncturel et structurel. Inévitablement, l'accent a été mis sur l'aspect conjoncturel — la déficience de la demande effective —, et cela dans une mesure telle que l'importance du chômage structurel ou tout au moins des facteurs structurels du chômage a été trop fortement minimisée. Un des experts, M. J. M. Clark, dans une note distincte publiée en annexe du rapport, a d'ailleurs reconnu cette lacune

4. *Mesures d'ordre national et international en vue du plein emploi.* Rapport d'un groupe d'experts nommés par le Secrétaire général, Département des questions économiques, Nations Unies, déc. 1949, p. 14.

relative aux « questions qualifiées en gros de structurales » [5]. Cette remarque prendra toute son importance lors de l'examen des limites du plein emploi.

Une autre réserve doit être formulée. L'analyse du chômage est faite en termes d'insuffisance et de fluctuations de la demande effective. C'est la théorie de Keynes. L'étude des composantes de la demande effective aboutit à la conclusion qu' « il n'y a pas de raison de supposer qu'on parviendra automatiquement au niveau du plein emploi » et qu'il faut « une action gouvernementale expressément dirigée vers cette fin » [6]. Si l'on ajoute à cela l'instabilité de la demande effective provoquée par les fluctuations du niveau des investissements privés et le fait que les variations de la demande effective se propagent très rapidement d'un pays à l'autre par le truchement des transactions internationales, on a les principaux éléments d'explication avancés par les experts. Malgré les nuances et les développements dont cette explication est entourée, elle semble ne pas tenir suffisamment compte de la complexité des causes du chômage. La conception de la déficience de la demande effective, empruntée à Keynes, constitue un réel progrès; il serait cependant dangereux de la considérer comme l'alpha et l'omega du problème du chômage. De plus, c'est une explication qui oriente nécessairement la politique du plein emploi vers des mesures à caractère monétaire. Cette seconde réserve, nous en convenons, peut faire l'objet de bien des controverses. On lui appliquera, à juste titre, une fine remarque faite par Bergson dans son *Essai sur les données immédiates de la conscience* : « Les opinions auxquelles nous tenons le plus sont celles dont nous pourrions le plus malaisément rendre compte... »

Après avoir esquissé leur conception théorique, les experts examinent les aspects nationaux et internationaux de la politique du plein emploi.

Sur le plan national, il faut arriver à stabiliser la demande effective à un niveau assurant le plein emploi. A cette fin, il y a lieu d'atténuer dans toute la mesure du possible les fluctuations des investissements et de neutraliser les effets de ces

5. *Op. cit.*, p. 109. *In cauda venenum...* Au bas de cette même page 109, une note marginale signale que « tous les membres du Comité se sont déclarés d'accord avec M. Clark d'une manière générale » !
6. *Op. cit.*, p. 23.

fluctuations par des modifications compensatoires dans la demande des autres biens et des services. Un tel résultat sera obtenu en influençant les revenus publics et privés par la politique fiscale, par la manipulation de l'équilibre budgétaire, par des mesures monétaires, etc.

Du point de vue international, la politique du plein emploi suppose qu'aucun pays ne prenne des mesures pouvant empêcher les autres pays d'atteindre le plein emploi. Pour cela, trois conditions doivent être réalisées : 1° maintien d'un équilibre international général (équilibre des balances des paiements); 2° stabilisation du courant des investissements internationaux; 3° stabilisation des échanges internationaux afin de contrecarrer la propagation internationale des fluctuations cycliques.

L'accent est donc mis sur le fait que si chaque pays doit prendre les mesures nécessaires pour éviter le chômage, ces mesures ne peuvent produire leurs effets que si les autres pays font de même ou tout au moins ne mettent pas en danger le succès de la politique de plein emploi du pays en question, notamment en déséquilibrant sa balance des paiements. L'établissement d'un lien étroit entre ces aspects nationaux et internationaux du plein emploi est sans doute un des points les plus intéressants du rapport des experts.

Les recommandations présentées dans la dernière partie découlent logiquement de ce qui vient d'être exposé. Elles sont formulées comme suit :

« 1. — Mesures d'ordre national :

» 1° Chaque gouvernement devra adopter et faire connaître un objectif de plein emploi définissant en termes pratiques ce qu'il faut entendre par plein emploi dans le pays intéressé. Cet objectif constituera la norme vers laquelle tendront les mesures de stabilisation de l'emploi sur le plan national;

» 2° Chaque gouvernement devra publier un programme complet destiné à orienter sa politique fiscale et monétaire, ses plans en matière d'investissements et de production et sa politique en matière de salaires et de prix (y compris sa politique de lutte contre les monopoles) vers la réalisation constante de son objectif de plein emploi;

» 3° Chaque gouvernement devra adopter et faire connaître

un système approprié de mesures compensatoires destiné à accroître la demande effective; ce système serait établi à l'avance et appliqué automatiquement au cas où le programme de maintien du plein emploi mentionné plus haut ne parviendrait pas à empêcher le chômage de dépasser pendant trois mois consécutifs, dans des proportions déterminées à l'avance, la limite fixée par le gouvernement dans son objectif de plein emploi;

» 4° Chaque gouvernement devra faire connaître la nature de la politique qu'il adoptera en vue de maintenir les prix à un niveau stable et de combattre les tendances inflationnistes d'une manière qui soit compatible avec le maintien de son objectif de plein emploi;

» 5° Chaque gouvernement devra apporter à sa législation, à son organisation administrative et à ses services de statistique les adaptations nécessaires à la mise en œuvre de son programme de plein emploi.

» 2. — Mesures d'ordre international :

» 1° Etablissement d'un programme, par voie de consultations entre les gouvernements et sous les auspices du Conseil économique et social, en vue d'éliminer le déséquilibre organique actuel du commerce mondial;

» 2° Création d'un courant régulier d'investissements internationaux à une cadence appropriée aux besoins des régions insuffisamment développés du monde et à la capacité des pays prêteurs;

» 3° Stabilisation du commerce international en maintenant le niveau des paiements pour transactions extérieures courantes, en présence de fluctuations intérieures de la dmande effective. »[7].

La clarté et la précision de ces recommandations rendent tout commentaire superflu. Il s'agit d'un plan d'ensemble qui doit être accepté et appliqué dans son intégralité. Les experts insistent sur ce point. Ils estiment également que leurs propositions présentent suffisamment de souplesse pour pouvoir s'adapter aux contingences particulières et au régime économique de chaque pays (économie libre ou dirigée).

7. *Op. cit.*, p. 81 et 96.

En général, le rapport des experts a été accueilli favorablement, tout au moins comme un essai de synthèse théorique et comme un schéma de politique du plein emploi. Il a cependant été considéré comme peu susceptible d'être mis en application dans sa forme actuelle, en raison de diverses suggestions concrètes qu'il contient. C'est principalement sur ces points de détail que les critiques ont porté.

Il ne sera pas inutile, sans doute, pour terminer, de signaler quelques-unes de ces suggestions.

Les recommandations 2° et 3° des mesures d'ordre national ont trait à la stabilisation de la demande effective. Les experts préconisent l'utilisation d'une série de procédés techniques : variations des dépenses et recettes budgétaires (budget cyclique), modification du taux des impôts et des retenues ou avantages relatifs à la sécurité sociale, contrôle des investissements privés, systématisation des investissements publics, stimulation de la consommation ou de l'épargne, etc. Estimant qu'il faut se prémunir contre une tendance à l'inaction de la part des pays menacés par le chômage, ils proposent « l'adoption par chaque pays d'un système de mesures compensatoires automatiques qui entreraient en vigueur... chaque fois que le chômage dépasse, dans une proportion déterminée à l'avance, la limite définie dans l'objectif du plein emploi, et cela pendant trois mois consécutifs » [8]. Cette curieuse proposition tend donc à obliger les pays à crér un mécanisme automatique de stimulation rapide de la demande effective, comprenant par exemple des mesures fiscales, sociales et monétaires, et appelé à fonctionner pour ainsi dire d'une manière mathématique, c'est-à-dire lorsqu'il y aura eu trois mois x pour cent de chômage. C'est incontestablement ingénieux, mais l'expérience ne nous enseigne-t-elle pas que les « mécaniques » (étalon-or, dévaluations monétaires, fonds monétaire international, etc.) sont souvent trop rigides pour la réalité économique ?

Il en est de même des deux autres propositions relatives aux points 2° et 3° des mesures d'ordre international.

Afin de stabiliser le volume des investissements internationaux, les experts suggèrent d'orienter l'ensemble des investissements en faisant appel au concours de la Banque inter-

8. *Op. cit.*, p. 89.

nationale de reconstruction et de développement. Les pays prêteurs fixeraient un programme d'investissements internationaux pour une période de cinq ans, de façon à stabiliser ces investissements. Dans la mesure où ce programme ne se réaliserait pas sous la forme de prêts privés ou publics, ils mettraient le solde de leur programme à la disposition de la Banque internationale. Celle-ci devrait en plus pouvoir emprunter sur certains marchés des capitaux afin d'avoir des sommes disponibles pour des prêts de développement à d'autres pays. De cette façon, on espère stabiliser le niveau des investissements internationaux et éviter les brusques chutes que l'on a connues dans le temps.

Une technique similaire est prévue en ce qui concerne la stabilisation du commerce international et le Fonds monétaire international. Lorsque l'insuffisance de la demande effective d'un pays produit des effets dans les relations internationales, notamment parce que ce pays importe moins des autres pays, déséquilibre leur balance des paiements et provoque une diminution de leurs réserves de devises, il faut contrecarrer immédiatement cette tendance à « la propagation internationale des pressions déflationnistes et la tendance qui en résulte à une contraction cumulative du commerce mondial »[9]. En obligeant ce pays à mettre, sous certaines conditions et par l'entremise du Fonds, sa monnaie à la disposition des autres pays, on pourrait éviter que ceux-ci ne doivent contracter leurs échanges commerciaux en raison de la diminution de leurs réserves de devises.

La déficience de la demande effective dans un pays ne pourrait plus menacer l'équilibre économique et le niveau d'emploi du monde. C'est pour cette raison que les experts recommandent « que chaque gouvernement souscrive, dans le cadre d'un plan international permanent et méthodique, à l'obligation de reconstituer les réserves monétaires des autres pays au moment et dans la mesure où ces réserves s'épuisent par suite d'un accroissement de ses propres réserves dû à un fléchissement de sa demande de marchandises et de services importés, lorsque ce fléchissement a pour cause une baisse générale de la demande effective de son propre pays »[10].

9. *Op. cit.*, p. 103.
10. *Op. cit.*, p. 105.

CHAPITRE II

Les limites de la politique du plein emploi.

« Marius, l'honneur, c'est comme les allumettes, ça ne sert qu'une fois. »

PAGNOL.

Si l'honneur et les allumettes ne servent qu'une fois, il ne peut en être de même du plein emploi. La suppression du chômage n'est pas un record que l'on s'efforce de réaliser une fois ou pendant un temps très limité. La politique de plein emploi n'a de sens que si elle peut devenir une politique permanente d'un monde économique en équilibre.

C'est précisément en cela que consiste le problème des limites de la politique du plein emploi. Ces limites peuvent avoir une triple incidence sur le niveau du chômage : 1° constituer un obstacle infranchissable, empêchant la réalisation du plein emploi; 2° jouer le rôle de freins, dont l'action devient de plus en plus puissante au fur et à mesure que l'on se rapproche du plein emploi; 3° provoquer dans d'autres secteurs de la vie économique des réactions défavorables suscitant de graves déséquilibres, par exemple dans la monnaie, dans la production, dans le progrès économique.

L'étude de ces limites est beaucoup moins avancée que celle du plein emploi. C'est un problème nouveau, dont les théoriciens n'ont pas toujours entrevu toute l'importance. Et cependant, sur le plan pratique — qui est celui de ce rapport — c'est une question essentielle. Les limites du plein emploi sont extrêmement nombreuses et variées; leur importance et leurs caractères dépendent en partie des contingences particulières à chaque pays et à chaque mesure envisagés. Faire un exposé quelque peu complet sur cette question reviendrait à reprendre d'un point de vue critique toute la théorie du plein emploi. Nous ne retiendrons que certaines de ces limites, celles qui nous semblent particulièrement « gênantes » et qui constituent par conséquent les plus gros obstacles.

Nous tenons cependant à signaler qu'il serait du plus haut intérêt qu'une étude approfondie fût entreprise. Il y aurait lieu, d'abord, d'élaborer une typologie des obstacles s'opposant à la réalisation du plein emploi : certains résultent de la logique même de la théorie (par exemple, l'hypothèse de l'économie fermée chez Keynes), d'autres sont la conséquence de réalités psychologiques ou sociales encore mal connues (mobilité de la main-d'œuvre, évolution des salaires). On passerait ensuite à une classification et à une analyse de ces obstacles : intrinsèques ou extrinsèques au système; statiques ou dynamiques; obstacles-limite ou obstacles-frein, etc. Enfin, on arriverait à l'étude, si importante pour le succès de la politique du plein emploi, des moyens à utiliser pour écarter ces obstacles, pour retarder leur action ou pour diminuer leurs effets nuisibles sur d'autres secteurs de la vie économique.

Cela devrait être fait non seulement pour « la » politique du plein emploi en général, mais surtout pour chaque formule particulière, pour chaque suggestion concrète, en fonction du moment et du pays où l'on envisagerait d'en faire l'application. De telles préoccupations se retrouvent dans de nombreux travaux, mais on n'y attache pas assez d'importance. A cet égard, l'excellente série d'études publiée par l' « Oxford University Institute of Statistics » en 1944 sur *The Economics of Full Employment* constitue un exemple typique. Il s'agit d'un groupe d'auteurs entièrement acquis à l'idée d'une politique relativement audacieuse et nettement dirigiste en matière de plein emploi; à de nombreuses reprises, toutefois, ils doivent formuler des réserves sur des points essentiels de leur programme (impôts, investissements, flexibilité du plein emploi) en raison des limites auxquelles leur politique pourrait se heurter.

En serait-il peut-être du plein emploi comme du mariage ? « Le mariage, selon un personnage de Shaw, est assez tolérable, si on est accommodant et si on n'en attend pas trop. Mais il ne supporte pas qu'on y réfléchisse. La grande affaire, c'est de lier les jeunes gens avant qu'ils ne sachent à quoi ils s'engagent... » Ne pas trop attendre du plein emploi, se faire une raison de ses limites, ne pas s'efforcer de le réaliser à 100 p. 100 partout et à tout moment, c'est sans doute le meilleur moyen de mener une politique réaliste en matière d'emploi. Sans cela, on s'expose à de multiples ennuis, surtout à celui de payer fort cher un succès éphémère et par conséquent illusoire.

***

Le but étant d'aboutir à une formule pratique de plein emploi qui puisse être appliquée par de nombreux pays et d'une manière permanente, il nous reste à énumérer quelques-uns des écueils à éviter. Pour la facilité de l'exposé, ceux-ci seront groupés sous des libellés, auxquels nous n'attachons toutefois guère d'importance doctrinale. Par ailleurs, comme il a déjà été souligné, cette énumération ne vise nullement à être complète. Il s'agit de quelques points particulièrement importants et non d'une analyse systématique.

1. *Les limites philosophiques.*

Le plein emploi est essentiellement une exigence résultant d'une modification très récente dans les conceptions relatives à la vie sociale, politique et économique. Il y a là un problème philosophique, lorsqu'on se trouve devant la nécessité d'allier cette exigence à la réalisation d'autres buts non moins fondamentaux : la liberté (la « free society » de Lord Beveridge), le progrès, la stabilité, le respect de la personnalité humaine. Il ne faudrait pas qu'en préconisant le plein emploi, on manque à ce point de sens philosophique que l'on ait un jour à regretter de s'être trop exclusivement attaché à une valeur humaine particulière : procurer une activité à tous les êtres humains. Ceci est surtout vrai si l'on poursuit une politique de plein emploi à tout prix. Le sacrifice d'autres valeurs peut alors devenir particulièrement lourd.

2. *Les limites intrinsèques du système.*

Le système du plein emploi se heurte à une limite intrinsèque absolue : l'absence de main-d'œuvre disponible. A ce moment, le succès est complet, pour autant qu'il n'y ait pas « over-employment ». Or, c'est là tout le problème. Non seulement l'accord n'est pas encore réalisé au sujet du pourcentage de main-d'œuvre disponible indispensable ou normal dans une économie de plein emploi : on avance généralement des chiffres variant de 2 à 4 p. 100. Mais on constate que divers pays acquis aux conceptions nouvelles souffrent d'un suremploi caractérisé et qu'ils tombent nettement au-dessous des pourcentages normaux. Par ailleurs, la notion même du plein emploi est entachée d'une grave indétermination; il est bien difficile de dire

ce qu'est le plein emploi. Comment savoir dès lors si l'on s'en approche, si on l'atteint ou si on le dépasse ? Enfin, il semble qu'à partir d'un certain moment les facteurs de freinage exercent une telle action que les inconvénients d'un supplément d'emploi l'emportent de beaucoup sur l'avantage que constitue la réalisation du plein emploi à 100 p. 100.

Il y a donc non seulement la limite de principe constituée par l'absence de main-d'œuvre lorsqu'on a atteint le plein emploi; il y a surtout la foule d'obstacles pratiques qui bloquent l'économie avant que le dernier chômeur involontaire ait disparu du marché du travail. Ces limites intrinsèques du système résultent de sa logique même : plein emploi signifie absence de réserves de main-d'œuvre disponible. Si l'on parvient à organiser un monde économique atteignant un tel degré de stabilité qu'il puisse se passer de cette réserve, les limites intrinsèques ne seront guère gênantes. Mais n'est-ce pas là une supposition bien audacieuse et irréaliste ?

3. *Les limites sociologiques.*

La mobilité de la main-d'œuvre, tant régionale que professionnelle, est une condition essentielle de la réalisation du plein emploi. Lord Beveridge a longuement insisté sur ce point, qui est cependant souvent négligé. Cette mobilité est manifestement insuffisante dans certaines économies qui se trouvent actuellement dans une situation de suremploi. De plus, on peut très sérieusement craindre que, dans une économie ne connaissant plus de chômage depuis un temps assez long, la main-d'œuvre ne soit plus disposée à accepter des modifications d'emploi. Ce serait sans doute confondre plein emploi avec permanence de l'emploi. Du point de vue sociologique, le passage de la première à la seconde conception pourrait toutefois s'effectuer assez aisément : lorsqu'on est persuadé que la collectivité doit assurer du travail à tous, on est facilement porté à penser qu'il ne doit guère lui être plus difficile d'assurer à chacun le maintien de l'activité à laquelle il se consacre.

Si cette hypothèse venait à se vérifier, la diminution progressive de la mobilité de la main-d'œuvre rendrait de plus en plus difficile la réalisation du plein emploi. Il ne suffirait plus d'absorber toute la main-d'œuvre disponible (plein emploi); il faudrait dans chaque secteur particulier réaliser un « plein emploi partiel ».

4. *Les limites monétaires.*

Une politique de plein emploi, surtout lorsqu'elle est basée sur des procédés de stabilisation de la demande effective, aboutit-elle nécessairement à l'inflation ? On sait que les avis sont partagés à ce sujet. Les partisans du plein emploi minimisent les effets inflationnistes des mesures qu'ils préconisent, mais leurs arguments ne semblent pas entièrement décisifs. Le débat reste ouvert.

Il est cependant certain que le danger de voir l'économie entraînée dans un mouvement inflationniste de hausses de prix et de salaires augmente lorsqu'on se rapproche du plein emploi. Aussi les économistes à tendance interventionniste proposent-ils des mesures de contrôle des prix et des salaires ou une politique d' « inflation réprimée ».

Si vraiment le plein emploi est réalisé principalement grâce à des mesures monétaires, budgétaires et fiscales, c'est-à-dire par une pression constante de la demande effective sur l'économie, il sera difficile de résister à la tentation d'aller jusqu'à l'extrême limite, quitte à freiner par des contrôles. On se trouvera d'une manière permanente à la limite du suremploi. Sera-t-il possible d'empêcher la hausse des prix et des salaires ?

Le rapport des experts des Nations Unies insiste longuement sur la nécessité absolue pour chaque gouvernement « de combattre les tendances inflationnistes d'une manière qui soit compatible avec le maintien de son objectif de plein emploi ». Il ne semble cependant pas que, dans leurs suggestions, les experts apportent la preuve de ce qu'il soit possible de réaliser à la fois le plein emploi et la stabilité des prix et des salaires. D'ailleurs, la théorie de la déficience de la demande effective néglige certains éléments fondamentaux du processus inflationniste, tels que la relation coûts-prix-salaires-emploi et les éléments structurels qui s'y rattachent.

Evidemment, beaucoup dépend de l'attitude de la main-d'œuvre, pratiquement des syndicats, à l'égard des salaires. Si la main-d'œuvre est disposée à accepter une politique de salaires qui n'exploite pas à fond les avantages du plein emploi pour pousser les rémunérations exagérément à la hausse, si donc les déterminantes psychologiques de la formation des salaires s'adaptent aux nouvelles conditions d'équilibre impliquées par le plein emploi, il peut y avoir moyen d'éviter les

hausses inflationnistes. Il est possible qu'une évolution dans ce sens soit actuellement en cours en Grande-Bretagne [11]. La prudence s'impose toutefois, car les salaires, et surtout les prix, ne dépendent pas exclusivement des dispositions psychologiques de la main-d'œuvre. Quoi qu'il en soit, il subsistera toujours une antinomie entre le freinage des prix et des salaires et le maintien de la demande effective au niveau du plein emploi. C'est essentiellement une question d'équilibre, d'autant plus difficile à résoudre que l'on se montre plus exigeant en matière de plein emploi.

5. *Les limites internationales.*

La théorie de Keynes vaut uniquement pour une économie fermée. C'est une de ses principales lacunes. Dans les dernières années, on a beaucoup étudié les implications internationales du plein emploi.

L'étude des mesures internationales en vue du plein emploi est une des parties les plus originales et une contribution constructive du rapport des experts des Nations Unies. A juste titre, ceux-ci ont mis l'accent sur cet aspect du problème.

Il n'y a pas moyen pour un pays de mener une politique de plein emploi si ses voisins ne font pas de même. Le signal d'alarme du déficit de la balance des paiements l'empêchera rapidement de poursuivre cette politique, surtout si elle est accompagnée d'une certaine pression inflationniste. Ceci est particulièrement grave pour les petits pays ou pour ceux dont la balance des paiements témoigne d'une grande sensibilité à l'égard de l'équilibre monétaire interne.

On peut donc se réjouir de l'effort fait par les experts des Nations Unies pour résoudre les difficultés résultant du déséquilibre des balances des paiements et des fluctuations des investissements internationaux. Leurs suggestions paraissent cependant bien audacieuses, compte tenu de ce que l'on peut attendre d'ententes internationales en des matières aussi délicates.

Pour réussir, le plein emploi doit être international, sauf

11. La question des rapports entre le plein emploi, le niveau des salaires et la pression inflationniste en Grande-Bretagne a été examinée par A. Flanders : *Wages policy and full employment in Britain, Bull. Oxford Institute of Statistics*, juillet-août 1950. Pour les Etats-Unis, on consultera W. A. Morton : *Trade-Unionism, full employment and inflation, Amer. Econ. Review*, mars 1950.

peut-être dans quelques grandes entités économiques quasi autarciques. C'est dire que l'obstacle à vaincre n'est pas négligeable.

6. *Les limites structurelles.*

De nombreux auteurs estiment que l'on a tendance à négliger les aspects structurels du chômage. Nous avons déjà signalé que les experts des Nations Unies ont trop exclusivement centré leur politique sur la notion de déficience de la demande effective. La politique qu'ils préconisent est par conséquent de nature à se heurter à une série d'obstacles structurels, qui auraient mérité un examen plus attentif de leur part.

L'économie n'est pas une mécanique parfaite, dans laquelle seul l'engrenage du plein emploi ne fonctionne pas à la perfection. Telle était à peu près la description que Keynes en donnait. Bien des rouages grincent et freinent, bien des « goulots d'étranglement » bloquent la machine. De tout cela, la politique du plein emploi ne semble guère se préoccuper.

Chaque fois que le chômage résulte de particularités structurelles, l'expansion de la demande effective accentue le mal au lieu d'y porter remède. C'est une mesure beaucoup trop générale, trop indéterminée dans ses effets, pour pouvoir aboutir à la résorption des mille et une formes particulières de chômage existant dans une économie. Tout le problème revient à savoir s'il faut chercher à réaliser le plein emploi avec une structure donnée ou s'il faut au préalable modifier cette structure. On passe alors d'une politique du plein emploi à une politique conjoncturelle et structurelle de l'emploi. C'est autre chose, et c'est surtout plus nuancé et plus souple.

7. *La limite dans le temps.*

Le plein emploi est-il une situation d'équilibre stable ou instable ? Certains estiment que la démonstration de sa stabilité reste encore à faire. L'expérience des dernières années est d'une interprétation malaisée en raison de l'interférence de nombreux autres facteurs. En tout cas, Keynes a établi ses raisonnements pour un « very short run ». Si le plein emploi, à l'expérience, s'avérait difficile à maintenir pendant une période de temps relativement longue, tout serait remis en question. Tant que subsistera une limite dans le temps, il n'y aura pas de véritable politique du plein emploi.

8. *Les limites de la productivité et du progrès.*

On peut de même se demander si le progrès économique ne sera pas entravé et si la productivité du travail ne sera pas menacée par l'absence de chômage. Le plein emploi, en avalisant de nombreux déséquilibres et mauvais ajustements, pourrait provoquer un sérieux ralentissement du progrès économique. Les avis sont fort divergents à ce sujet. Ce problème se rattache à celui des limites philosophiques : sécurité ou progrès ? Fausse antinomie diront certains, car la sécurité est un progrès essentiel. De plus, la sécurité de l'emploi peut donner naissance à une nouvelle psychologie, dans laquelle la crainte du chômage ne sera plus un facteur de la productivité. Toutefois, tant que de telles conditions psychologiques ne sont pas réalisées, une politique du plein emploi ne peut pas négliger les problèmes de la productivité et du progrès.

9. *Les limites de la distribution sociale et de la justice sociale.*

La réalisation du plein emploi pose des problèmes de distribution du revenu social et de justice sociale, qui n'ont encore guère été examinés. Il a déjà été fait allusion à la nécessité éventuelle d'adopter de nouvelles normes pour la fixation des salaires. Le plein emploi n'est possible que si la collectivité accepte et respecte la distribution sociale qu'il impose.

10. *Les limites techniques.*

La notion du plein emploi recouvre une foule de problèmes particulièrement ardus. Chacun d'eux constitue une limite technique.

Donnons quelques exemples. La stabilisation des investissements par des budgets cycliques et par des travaux publics soulève de nombreuses difficultés. Des modifications fréquentes du taux des impôts et des retenues de sécurité sociale ne manqueront pas de susciter quelques appréhensions, aussi bien chez ceux qui ont la charge de prélever ces sommes que chez ceux qui les paient ou les retiennent. La complication de la fiscalité et de la parafiscalité va-t-elle encore être accentuée par de telles modifications ? Les experts des Nations Unies préconisent un système de stabilisation du commerce international par des versements et des prélèvements de devises auprès du Fonds monétaire international; pour la stabilisation des inves-

tissements internationaux, ils font appel à la Banque internationale. Malgré l'ingéniosité de ces suggestions, on peut craindre que les difficultés techniques soient très grandes. Par ailleurs, ces mêmes experts élaborent un mécanisme de mesures compensatoires automatiques pour combattre une déficience de la demande effective; ce mécanisme, dans son automaticité, présente de dangereuses similitudes avec celui de l'étalon-or classique. Ce dernier a précisément été rejeté, parce qu'on ne voulait pas se soumettre aux exigences aveugles de sa technique. Le plein emploi va-t-il nous faire adorer ce que nous avons brûlé hier ? Le mauvais souvenir laissé par la technique de l'étalon-or devrait nous inciter à la prudence.

On pourrait allonger à l'infini la liste des difficultés techniques à résoudre. Mentionnons-en une dernière : l'imperfection de nos connaissances théoriques et statistiques sur le chômage, ses formes et ses causes. Une politique rationnelle du plein emploi suppose un ensemble de connaissances que nous sommes loin de posséder. Les experts des Nations Unies demandent, non sans malice, qu'il soit « clairement démontré que l'augmentation du chômage résulte de causes autres qu'une baisse de la demande effective ». Malheureusement, c'est là tout le problème.

11. *Les limites des élasticités.*

La notion d'élasticité occupe une place si importante dans la théorie économique qu'il est inutile d'insister sur le fait que la réalisation du plein emploi est fonction de l'élasticité propre de chacun des nombreux facteurs qui interviennent dans l'équilibre économique (prix, salaires, production, substitution, etc.). Suivant la structure des élasticités d'une économie, le plein emploi sera réalisé avec plus ou moins de facilité.

12. *Les limites de la souplesse du système économique.*

On parle de « vie » économique. En effet, l'économique est en perpétuel devenir : il est mouvement, adaptation, fluctuation. Il faut donc lui laisser une certaine dose de souplesse, et notamment des réserves suffisantes. Un être vivant ne peut pas vivre constamment « à la limite » de ses possibilités. Il lui faut du repos, de la détente. Il en est de même de cet immense organisme qu'est la vie économique. Il est dangereux de le

tenir perpétuellement « en haleine », car les adaptations nécessaires ne se font plus et l'organisme s'use à l'excès. Le souci d'assurer le maximum d'activité à l'économie ne doit pas faire négliger la nécessité de la « maintenir en forme », de façon qu'elle puisse résister à tous les accidents extra-économiques qui pourraient se produire.

13. *Les limites géographiques et historiques.*

Les contingences historiques et géographiques limitent les possibilités d'application d'une politique de plein emploi à un moment déterminé dans un pays donné. Ces contingences sont multiples et variables. Il n'y a donc pas de politique universelle du plein emploi qui soit applicable *ne varietur* partout et toujours.

14. *Les limites politiques.*

Ici, nous sortons du domaine économique. Le plein emploi implique une adaptation de l'appareil administratif et politique et des habitudes des pays. Il n'est pas certain que cela sera accueilli avec faveur partout.

Comme les experts des Nations Unies l'ont démontré, les implications internationales du plein emploi sont importantes. Il se pose donc un problème politique de souveraineté nationale chaque fois que l'on propose des mesures internationales, facultatives ou obligatoires en vue de plein emploi.

CONCLUSIONS

Cette énumération de limites de la politique du plein emploi est loin d'épuiser les problèmes que pose la réalisation d'une société sans chômage. Elle indique que ces problèmes sont nombreux et complexes.

En effet, quiconque se penche sur la question du chômage est rempli d'un sentiment de joie en constatant les progrès réalisés par la science économique dans la lutte contre ce fléau social. Il est devenu possible d'éviter le chômage massif. Mais, en même temps, on n'échappe pas à un certain sentiment de crainte, tout au moins lorsqu'on est mêlé à la vie économique pratique : crainte devant les exagérations doctrinales de ceux qu'Hayek appelle sans ménagement les « bigots » du plein

emploi et surtout devant les nombreuses limites de la politique du plein emploi. Exagération et sous-estimation des limites ne menacent-elles pas de nous conduire dans une impasse ?

La théorie de Keynes est née d'une réaction devant la catastrophe sociale du chômage de la grande dépression de 1930. Elle a constitué un excellent choc électrique pour la théorie économique. Mais la formule keynesienne du plein emploi, fort bien adaptée dans le cas d'un chômage massif accompagné d'un processus déflationniste mondial s'étendant sur plusieurs années, ne prête-t-elle pas le flanc à de nombreuses critiques lorsqu'on veut l'appliquer dans les contingences actuelles ? Ne faut-il pas, en tout cas, tenir compte d'une série de limites que Keynes pouvait ignorer ou négliger provisoirement ? En un mot, ne devons-nous pas devenir para-keynesiens et nous préoccuper en tout premier lieu de la limite concrète à atteindre dans la politique de l'emploi de chaque pays, plutôt que de poursuivre « l'idéal d'un perpétuel matin de Mai » [12] qu'est le plein emploi ?

La théorie moderne de l'emploi s'est peut-être un peu perdue dans des nuances et dans des subtilités. Tant qu'elle s'en tiendra exclusivement à la formule de la déficience de la demande effective, elle demeurera unilatérale et exagérément abstraite. Les distinctions entre chômages saisonnier, frictionnel, technologique, structurel et conjoncturel s'estompent dans la réalité. On peut se demander si, en définitive, les facteurs structurels du chômage ne sont pas beaucoup plus importants qu'il ne semble ? En tout cas, la politique de l'emploi n'est pas une « chose en soi » : c'est un aspect d'une politique économique concrète, qui doit être adaptée aux particularités de chaque chômage, de chaque pays et de chaque époque. Et surtout, il y a autre chose dans la vie économique que le chômage, et autre chose dans la vie des peuples que les problèmes économiques.

Limiter le plein emploi ne veut toutefois pas dire qu'il ne faille pas aller le plus loin possible dans la résorption du chômage; mais le plein emploi ne doit pas être réalisé à tout prix, ni n'importe comment. A cet égard, il est regrettable que les experts des Nations Unies aient pris une position moins nuancée que les auteurs de « la lutte contre le chômage » et surtout

12. *Is full employment secure ?* série d'articles parus dans *The Economist* en décembre 1950.

que Lord Beveridge. Ce dernier parle de trois conditions du plein emploi : le maintien d'une demande adéquate, le fait que cette demande s'exerce dans la direction appropriée, et l'organisation du marché du travail.

On constate d'ailleurs que, lorsqu'on ne pousse pas trop loin les ambitions de la politique de l'emploi, de nombreuses limites ne jouent pas et qu'un grand nombre de difficultés disparaissent ou s'atténuent. L'harmonisation du plein emploi avec d'autres objectifs économiques ou extra-économiques, qui pour la plupart constituent des limites au plein emploi, n'est possible que si l'on est disposé à revoir les exigences du plein emploi en fonction des nécessités des autres objectifs. Ainsi apparaît, une fois de plus, l'importance primordiale, au point de vue pratique, de l'étude de ces limites.

« Qui trop embrasse, mal étreint », dit le proverbe. On pourrait dire, en paraphrasant : « Qui trop emploie, mal emploie. » L'expérience économique récente nous a fourni quelques exemples des inconvénients du sur-emploi. Il s'agit d'éviter à tout prix de mener la politique de l'emploi dans cette impasse. Cela non seulement parce que ce serait une erreur économique, mais surtout parce que rien ne nous oblige à transformer en un échec, par un excès de zèle doctrinal, ce qui pourrait être la plus belle réussite sociale de notre siècle : la réduction du chômage à un niveau où il ne constitue ni une plaie sociale, ni un obstacle économique.

Ce ne serait évidemment pas du plein emploi à 100 p. 100. Ce serait un plein emploi « limité ». Cette *contradictio in terminis* ne satisfera pas les théoriciens du plein emploi. Mais qui nous dit que ce qui fait le bonheur de l'humanité doive nécessairement faire celui des théoriciens de l'économie ?

Jacques-E. Mertens.

LE MÉCANISME DES PRIX ET DE L'INTÉRÊT DANS UNE ÉCONOMIE CONCURRENTIELLE ALÉATOIRE

CHAPITRE PREMIER

Objet et bases de l'étude.

Dans un article de cette *Revue* [1], j'ai étudié le passage de l'économie déterminée de la théorie classique à l'économie aléatoire du monde réel. J'ai montré en particulier que, dans ce domaine élargi, les comportements rationnels peuvent également se rattacher à un principe de maximation, et décrit sous le nom d'*espérance économique* les traits principaux de la fonction à maximiser.

Si je reviens aujourd'hui sur ce sujet, c'est à la fois pour approfondir les principes et développer les applications. Tout d'abord, je me place plus nettement qu'en 1948, pour des raisons qui seront exposées un peu plus loin, dans le cadre d'une économie concurrentielle où les demandes et les offres individuelles viennent s'ajuster sur les marchés, compte tenu d'interventions de l'Etat compatibles avec le mécanisme des prix. J'examine ensuite l'aspect aléatoire des choix en cherchant à préciser le contenu de la notion d'espérance économique et ses rapports avec la notion d'utilité considérée par la théorie classique. Il m'apparaît, à cet égard, que les axiomatiques récentes selon lesquelles l'expérience des choix aléatoires permettrait de supprimer l'arbitraire de la fonction d'utilité ne peuvent être admises sans réserves. Les considérations développées dans cet article ne tendent pas d'ailleurs à fournir une expression générale de l'espérance économique, mais à suggérer une approxi-

1. Pierre Massé, *La notion d'espérance marginale, la théorie générale de J. M. Keynes et le problème de l'intérêt*, Revue d'économie politique, janv.-févr. 1948.

mation valable dans un certain nombre de questions concrètes : la limitation des investissements par le risque, l'estimation des marges de sécurité, l'existence d'un éventail des taux d'intérêt, les relations entre la maximation de l'espérance et la probabilité de ruine au sens de M. de Finetti, etc.

Si de la sorte le problème n'est qu'incomplètement résolu, les résultats obtenus suffisent néanmoins à dégager des bases rationnelles de comportement et à définir les demandes et les offres individuelles en fonction d'un certain nombre de facteurs déterminants d'ordre psychologique et matériel.

Les demandes globales nettes, obtenues par sommation des éléments individuels correspondants, sont, du point de vue mathématique, des fonctionnelles où interviennent les prix actuels, les prix attendus, les stocks préexistants, les variables libres dont dispose l'autorité centrale, les fonctions de production des entreprises et les fonctions de propension des individus (dont je propose une définition simple en les identifiant avec les espérances marginales). L'annulation de ces fonctionnelles détermine l'équilibre temporaire de courte période.

L'étude locale de l'équilibre permet de remplacer les fonctionnelles par des fonctions et les fonctions par des paramètres (de production et de propension). Elle se développe dans deux directions, l'une qui est celle du déplacement de l'équilibre (statique comparée), l'autre qui est celle du déséquilibre (dynamique). Je suis ainsi amené à discuter les conditions de stabilité de l'équilibre en me tenant plus près de l'analyse de M. Samuelson que de celle de M. Hicks sans rejoindre tout à fait, cependant, le point de vue du premier.

*
* *

Pour donner un contenu concret à ce schéma formel, j'envisage des modèles économiques dont le plus accessible comprend trois biens, marchandises, créances et monnaie (triade de M. Hicks), s'échangeant sur deux marchés interdépendants où s'établissent le prix des marchandises et le taux d'intérêt des créances.

Ce cas simple s'avère, en réalité, fort complexe, et sa discussion conduit à des conclusions d'une grande portée. La complexité des résultats tient non seulement au double rôle de la monnaie — à la fois fonds de roulement et réserve — mais

davantage encore au fait que les satisfactions probables à attendre de biens nominaux comme une encaisse ou une créance dépendent du volume des transactions que la première permet de régler ou de la quantité de marchandises contre laquelle les revenus de la seconde s'échangeront. Ces satisfactions probables sont donc fonctions, non seulement de l'importance nominale des stocks détenus, mais aussi des prix actuels ou futurs, d'ailleurs en corrélation plus ou moins étroite les uns avec les autres. La discussion montre que, selon l'intensité de cette corrélation, les interactions des marchés peuvent se manifester sous des aspects différents. Par exemple, tant que la croyance dans l'ordre monétaire n'est pas ébranlée, les prix attendus sont disjoints des prix actuels; la hausse du prix des marchandises accroît, par effet de substitution, la demande de créances et provoque ainsi hausse des cours et baisse des taux. Si, par contre, s'amorce, même légèrement, le phénomène de fuite devant la monnaie, la hausse du prix des marchandises réduit la demande de créances et entraîne ainsi baisse des cours et hausse des taux.

Il n'y a pas, dans ces conditions, de lien rigide entre les mouvements des prix et des taux; et les opinions apparemment contraires, qui les présentent comme normalement en discordance ou en concordance, correspondent, en fait, à des moments différents de l'évolution économique.

Des solutions de synthèse apparaissent ainsi possibles, non seulement dans l'exemple que je viens d'esquisser et que nous retrouverons plus loin, mais dans d'autres controverses du temps présent : Quels sont les effets de l'épargne sur l'activité économique ? Quels sont ceux des émissions de monnaie ? Y a-t-il vraiment une régulation par les prix, ou faut-il en croire ces enquêtes selon lesquelles le taux de l'intérêt serait sans influence sur les décisions des hommes d'affaires ? Telles sont quelques-unes des interrogations auxquelles j'essaierai de répondre en me référant aux enseignements du modèle.

Economie concurrentielle.

Le premier point à mettre brièvement en lumière est la raison du choix du cadre concurrentiel.

Dans un monde où la somme des richesses disponibles

est très inférieure à la somme des richesses désirées, il n'est pas possible de donner « à chacun selon ses besoins ». Les satisfactions individuelles se limitant mutuellement, les hommes entrent en compétition, voire en conflit, pour tenter d'obtenir chacun la meilleure part. Ils mènent, les uns contre les autres, « ce jeu mixte d'adresse et de hasard » dont a parlé Keynes [2], et dont les formes revêtent une grande diversité. La théorie ne connaissait guère, il y a un siècle, que les situations de monopole et de concurrence parfaite. L'analyse économique a introduit depuis lors les notions de concurrence imparfaite, d'oligopole, de polypole vertical, de monopole bilatéral. Du fait des ententes industrielles et des progrès des syndicats, cette dernière situation domine des secteurs de plus en plus nombreux. On entre dans le domaine de la *stratégie économique* où chacun des « joueurs » manœuvre en supputant les réactions de son adversaire à ses propres décisions. Un ouvrage comme la *Theory of Games* de Neumann et Morgenstern ouvre, à cet égard, des perspectives qui « mettent en jeu [3] les bases mêmes de notre conception du système économique », et dont « les experts s'accordent à dire l'importance exceptionnelle » tout en reconnaissant que « le travail [4] est à peine entamé ».

Simultanément, l'évolution des idées s'est poursuivie dans une autre voie. Le sentiment de domination, voire d'exploitation, que la prise de conscience de la lutte économique a fait naître chez les plus défavorisés, a conduit aux conceptions dirigistes recherchant par voie autoritaire une distribution équitable du revenu social. Ces tendances ont été considérablement renforcées par les désordres nés des guerres et des crises mondiales. Le mécanisme des prix s'apparente alors à une boussole déréglée. A *l'économie de marchés* s'oppose ainsi *l'économie dirigée sur la base de programmes quantitatifs*, où l'Etat s'assigne des fins qui transcendent les désirs individuels.

Dans cette situation complexe, il n'existe pas de *schéma-type* qu'on puisse considérer, à l'exclusion de tous autres, comme une représentation ou comme une explication de la réalité concrète. J'ai dû cependant opérer un choix. Aussi cette étude

2. J. M. Keynes, *Théorie générale*, p. 165.
3. Georges Rottier, *Aspects d'un nouveau libéralisme*, *Economie appliquée*, avril-juin 1949, p. 247.
4. Georges-Th. Guilbaud, *La théorie des jeux*, *Economie appliquée*, avril-juin 1949, p. 276 et 319.

est-elle située dans le cadre d'une économie de marchés réglée par le mécanisme des prix, conformément à la notion classique d'*équilibre concurrentiel*.

Un premier motif de cette attitude est que l'analyse des autres régimes se heurte, au moins pour l'instant, à des difficultés à peu près insurmontables. La stratégie économique n'est, je l'ai dit, qu'une science embryonnaire. Comme l'écrivait spirituellement Edgeworth [5] à propos des tendances au monopole universel : « Parmi ceux qui souffriront du nouveau régime, il y aura une classe qui intéresse particulièrement les lecteurs de cette *Revue*, en l'espèce les économistes abstraits qui seront privés de leur occupation dans leur recherche des conditions qui déterminent la valeur. » Mais cette justification négative n'aurait pas suffi à me déterminer à écrire cet essai. J'ai une meilleure raison à mettre en avant.

Tout au moins dans certaines conditions, l'équilibre concurrentiel a une *valeur normative*, puisqu'il conduit au *rendement social maximum*, c'est-à-dire à un état dans lequel il est impossible d'améliorer la situation économique d'un individu sans porter atteinte du même coup à celle d'un ou plusieurs autres [6]. Cette valeur normative a été souvent contestée parce qu'on a confondu la concurrence parfaite avec le laissez-faire, et l'aspiration au rendement social avec l'apologie de l'ordre existant.

Le régime concurrentiel a, au contraire, le *double avantage d'exclure les tendances monopolistiques et de permettre à l'Etat certaines formes d'action favorables à l'amélioration du sort des plus malheureux*.

Comment s'établit, en effet, l'équilibre ? Chaque entité cherche à rendre optimum sa position individuelle, compte tenu des liaisons du système, les flux et stocks étant traités comme des variables et les prix comme des constantes. Ces conditions sont remplies dans le cas d'une industrie différenciée soumise au régime de la concurrence parfaite (d'où le nom d'équilibre concurrentiel), chaque entité raisonnant alors comme si la modification de ses offres et de ses demandes était sans influence sur les prix. Mais il ne faudrait pas croire que la forme concurrentielle de l'équilibre soit nécessairement liée à une économie

5. Edgeworth, *Papers relating to Political Economy*, II, p. 138.
6. M. Allais, *Economie pure et rendement social*, *Annales des Mines*, janv.-févr. 1945.

« atomisée » du type libéral. Une industrie non différenciée (l'électricité ou l'aluminium) peut parfaitement satisfaire aux conditions de l'équilibre concurrentiel en produisant au prix de revient minimum et en vendant au coût marginal. Seules sont exclues les pratiques monopolistiques tendant à restreindre les ventes pour faire monter les prix.

On a même pu se demander [7] si une économie de type socialiste ne serait pas plus apte au régime concurrentiel qu'une économie de type libéral. Il est de fait que la règle de vente au coût marginal serait plus facilement suivie par un établissement national que par des entreprises différenciées libres de se grouper dans un esprit monopolistique. Mais il ne faut pas oublier la seconde condition de l'équillibre concurrentiel, qui est la production au moindre coût. Pour en assurer à la longue le maintien, il est douteux que le stimulant de la compétition puisse être entièrement remplacé par le souci de l'intérêt général. C'est pourquoi un service public ne doit pas répudier une certaine concurrence marginale, pourvu qu'elle soit loyalement exercée et ne conduise pas à des investissements anormaux ou excessifs.

***

Le second aspect du régime concurrentiel n'est pas moins digne de considération.

M. Allais a montré, dans sa théorie du rendement social, qu'il n'existe pas un état optimum unique, mais une infinité d'états optimum, caractérisés chacun par une répartition différente des revenus consommables [8]. Il y a ainsi, dans une économie statique, indépendance complète de l'optimum de gestion et de l'optimum de répartition. Autrement dit, on ne compromet pas la maximation du rendement social en confiant à « l'agent de police que sont les Finances publiques » [9] le soin de redistribuer les revenus suivant des méthodes fiscales indépendantes du fonctionnement marginal des différents mécanismes économiques.

Outre les taxations et les dégrèvements, l'Etat dispose d'au-

7. Opinion de Dickinson citée par M. Allais, *Economie pure et rendement social*, p. 23.
8. M. Allais, *Economie et intérêt*, nos 56 et 57.
9. D. H. Robertson, *Où en est le taux de l'intérêt ? Economie appliquée*, avril-juin 1949, p. 207.

tres moyens d'action comme l'intervention sur le marché des créances et la réalisation d'investissements publics. Il peut user de ces *degrés de liberté* pour corriger ce qu'il y a parfois d'inacceptable dans l'équilibre spontané de l'économie [10].

Une réserve, cependant, s'impose. Les choses sont en effet moins claires lorsqu'on passe de l'économie statique de la théorie à l'économie variable — et, qui plus est, aléatoire — du monde réel. Il y a alors, selon M. Georges Rottier [11], « un conflit auquel on ne peut échapper entre la tendance à l'égalité des revenus et la tendance à l'accroissement de la productivité du système économique ».

Le progrès industriel suppose, en effet, des transferts de main-d'œuvre d'un secteur à l'autre qu'à défaut du stimulant d'un revenu supplémentaire un office central de l'emploi serait seul capable d'assurer.

Quoi qu'il en soit de cette difficulté, l'ordre concurrentiel ainsi entendu, même s'il n'est qu'approximativement réalisé, même s'il oblige à des compromis imparfaits entre l'efficacité économique et la justice sociale, apparaît à beaucoup d'esprits comme préférable à une direction centrale de l'économie. Keynes a écrit dans ce sens [12] que « l'individualisme, s'il peut être débarrassé de ses défauts et de ses excès, est la sauvegarde de la liberté personnelle ». Et M. Rottier ne concluait-il pas récemment [13] qu' « outre tous les dangers d'ordre politique qu'un tel système de planification, même démocratique, peut entraîner, l'expérience semble bien donner quelque fondement au sentiment que le mécanisme des prix est le plus efficace sur le plan strictement économique, dans des conditions normales tout au moins ».

Ajoutons, pour terminer, que tout en constituant, selon l'heureuse expression de M. Boiteux, une *référence* indispensable, la théorie de l'équilibre concurrentiel n'est pas entièrement dépourvue de pouvoir explicatif. Peut-être faut-il penser avec M. Henri Denis [14] que « l'opposition des monopoles tend à

10. Tout est pour le mieux, disaient les économistes classiques... Mais ce mieux ne nous convient pas. P. Massé, *Les réserves et la régulation de l'avenir*, t. II, note finale.

11. Georges Rottier, *Aspects d'un nouveau libéralisme*, *Economie appliquée*, avril-juin 1949.

12. Keynes, *Théorie générale*, p. 393.

13. Georges Rottier, *loc. cit.*, p. 257.

14. Henri Denis, *Le monopole bilatéral*, chap. III, p. 96.

détruire l'effet des monopoles ». Peut-être aussi l'expérience enseigne-t-elle que ni les ententes privées ni les contraintes publiques ne tiennent à la longue devant la pression des besoins, et que la recherche des satisfactions individuelles correspond à une tendance profonde de l'économie qui finit toujours par s'exprimer.

*
* *

Economie aléatoire.

Nous avons vu qu'en régime concurrentiel chaque individu cherche à s'assurer la meilleure position possible en respectant certaines conditions de liaison ou d'environnement.

Cette position la meilleure correspond, dans une économie aléatoire, au maximum d'une fonction que j'ai appelée l'espérance économique.

Comment exprimer cette fonction, tel est le problème que nous allons maintenant examiner.

J'aborderai tout d'abord la question par voie synthétique, en utilisant la notion de variétés d'indifférence.

L'activité économique d'un individu peut se résumer en une série d'arbitrages successifs entre flux et stocks. Les flux qu'il décide de consommer ou de produire engendrent des utilités ou des désutilités que n'entache, à l'heure du choix, aucun aléa. Au contraire, toute décision de conserver un stock est un pari sur l'avenir. Pari explicite lorsque le stock est de la nature d'un billet de loterie. Pari implicite dans le cas le plus général où, en détenant une encaisse, une créance, un bien réel, nous jouons la stabilité de la monnaie, la solidité du débiteur, la tenue des prix. La position économique d'un individu ou d'une entreprise se définit ainsi par la disposition d'un certain nombre de flux x_i $(i = 1, 2, \ldots, n)$ et d'un certain nombre de stocks X_j $(j = 1, 2, \ldots, p)$ susceptibles d'être arbitrés à volonté les uns contre les autres sous réserve des équations de production ou de budget. Dès lors, la méthode classique de Pareto est applicable et conduit à déterminer des variétés d'indifférence dans un espace à $(n + p)$ dimensions. Deux points situés sur une même variété d'indifférence sont dits d'égale espérance. Dans le cas contraire ils sont d'inégale espérance, l'espérance la plus élevée correspondant, par définition, au point préféré par l'individu.

La position optimum correspond évidemment au point de plus grande espérance situé sur la surface de budget de l'individu (ou de production de l'entreprise), c'est-à-dire, en règle générale, au point de contact de la surface avec l'une des variétés d'indifférence.

Une manière équivalente d'exprimer ce résultat consiste à dire que la position optimum peut s'obtenir en maximisant l'espérance, compte tenu de la condition de budget ou de production.

Bien entendu, l'espérance $E(x_i, X_j)$ ainsi introduite [15] est repérée et non mesurée, à l'image de l'utilité de la théorie classique, et dépend comme elle d'une fonction arbitraire, puisque toute fonction croissante $F(E)$ fournit un repérage également valable. Elle n'est pas autre chose qu'un nombre-indice.

***

J'ai commencé par cette méthode d'attaque parce que c'est elle qui se tient au plus près de l'expérience quotidienne. Les dispositions d'un individu à l'égard d'une opération financière s'expriment naturellement, par exemple, par une courbe d'indifférence entre une encaisse et des titres en portefeuille. Et cette courbe pourrait être tracée en quelque sorte expérimentalement en questionnant l'individu sur ses choix.

Mais précisément parce qu'elle est l'expression sommaire d'une pesée complexe d'éléments divers et délicats, la théorie des variétés d'indifférence n'est, à priori, qu'une forme vide. Aussi devons-nous chercher à donner à l'espérance économique un contenu véritable en analysant les éléments qui la composent.

Un exemple instructif de ce genre d'analyses nous est fourni par Balzac, lorsque Louise de Chaulieu nous explique sous sa plume [16] les raisons qui l'ont décidée à arbitrer des terres contre de la rente : « Comptons. La cloche fondue, il m'est resté de la fortune de mon pauvre Macumer environ douze cent mille francs. Je vais te rendre un compte fidèle en sœur bien apprise. J'ai mis un million dans le trois pour cent quand il était à cinquante francs, et me suis fait ainsi soixante mille francs de

15. On obtient l'expression de l'espérance en écrivant l'équation des variétés d'indifférence sous la forme $E(x_i, X_j) = C^{te}$.

16. Balzac, *Mémoires de deux jeunes mariées*, éditions de la Pléiade, t. I, p. 285.

rentes au lieu de trente que j'avais en terres. Aller six mois de l'année en province, y passer des baux, y écouter les doléances des fermiers qui paient quand ils veulent, s'y ennuyer comme un chasseur par un temps de pluie, avoir des denrées à vendre et les céder à perte; habiter à Paris un hôtel qui représentait dix mille livres de rentes, placer des fonds chez des notaires, attendre les intérêts, être obligée de poursuivre les gens pour avoir ses remboursements, étudier la législation hypothécaire; enfin, avoir des affaires en Nivernais, en Seine-et-Marne, à Paris, quel fardeau, quels ennuis, quels mécomptes et quelles pertes pour une veuve de vingt-sept ans ! Maintenant, ma fortune est hypothéquée sur le budget. Au lieu de payer des contributions à l'Etat, je reçois de lui moi-même, sans frais, trente mille francs tous les six mois au Trésor, d'un joli petit employé qui me donne trente billets de mille francs et qui sourit en me voyant. Si la France fait banqueroute ? me diras-tu. D'abord,

Je ne sais pas prévoir les malheurs de si loin.

» Mais la France me retrancherait alors tout au plus la moitié de mon revenu; je serais encore aussi riche que je l'étais avant mon placement; puis, d'ici la catastrophe, j'aurai touché le double de mon revenu antérieur. La catastrophe n'arrive que de siècle en siècle, on a donc le temps de se faire un capital en économisant. »

L'analyse de Louise de Chaulieu est, on le voit, très complète. Elle fait intervenir les revenus échelonnés des biens à comparer, les aléas qui les affectent, les incommodités respectives de leur perception. Pour sérier les difficultés, nous commencerons par des choix plus simples, inspirés des jeux de hasard.

Ceux-ci nous suggèrent d'identifier l'espérance économique E avec l'espérance mathématique M des gains et des pertes, c'est-à-dire avec la moyenne de ceux-ci pondérés par les probabilités correspondantes. Mais une opération mathématiquement intéressante ($M > 0$) peut être économiquement déraisonnable ($E < 0$) ou inversement, comme le montrent les paradoxes d'Emile Borel. Un homme de bon sens pourra fort bien refuser de jouer cent mille francs contre un million en un seul coup de pile ou face ($M > 0$, $E < 0$); il n'hésitera pas, en revanche, à contracter une assurance sur la vie ($M < 0$, $E > 0$).

Ces exemples ne ruinent pas le Principe de maximation; ils

signifient, par contre, que l'espérance mathématique des gains et des pertes n'est pas la fonction à maximiser.

* * *

J'ai cru pouvoir aller plus loin, en observant qu'on fait disparaître les paradoxes « en substituant aux gains ou pertes en monnaie les satisfactions, positives ou négatives, qu ils procurent au joueur. Dans ce domaine, comme dans d'autres en effet, la loi de l'utilité décroissante trouve application. Une perte et un gain d'un franc sont économiquement comme arithmétiquement symétriques. Une perte et un gain d'un million, arithmétiquement symétriques, sont économiquement dissymétriques. Il n'y a donc rien de surprenant à ce que le mathématicien de M. Borel trouve plus désavantageux de perdre les cent mille francs qui constituent le plus clair de sa fortune, qu'il ne trouverait avantageux de décupler celle-ci par un gain d'un million. Son attitude serait toute différente si on lui proposait de jouer dans les mêmes conditions 1 franc contre 10 francs.

» De même, l'individu qui s'assure fait un pari arithmétiquement désavantageux, mais économiquement avantageux. Car les primes qu'il abandonne n'ont que la faible valeur de retranchements sur son superflu, tandis que les préjudices qu'il subirait en cas de sinistre peuvent, à la limite, représenter pour lui la ruine, la misère, la mort. La dissymétrie économique des pertes et des gains compense, et bien au-delà, la faible dissymétrie arithmétique que lui impose la compagnie d'assurances » [17].

La même idée a été développée par divers auteurs [18] pour lesquels le Principe de maximation permet de définir indirectement, à l'aide d'une axiomatique plus ou moins complexe, une fonction V (x) de l'actif exprimé en monnaie, telle que le maximum de l'espérance mathématique M (V) résolve le problème du comportement rationnel.

17. P. Massé, *La notion d'espérance marginale, la théorie générale de J. M. Keynes et le problème de l'intérêt*, *Revue d'économie politique*, janv.-févr. 1948.

18. Neumann et Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behavior* (Princeton, 1944), p. 15 à 20; Pierre Massé, *Les réserves et la régulation de l'avenir*, t. II, Hermann, 1946, p. 9 à 15; J. Marschak, *Rational Behavior, Uncertain Prospects and Measurable Utility*, *Econometrica*, avril 1950. — Voir également : William Vickrey, *Measuring Marginal Utility by Reactions to Risk*, *Econometrica*, oct. 1945; J. F. Nash, *The Bargaining Problem*, *Econometrica*, avril 1950.

L'interprétation économique la plus immédiate de *l'être mathématique* ainsi introduit consiste à l'identifier avec la fonction d'utilité de l'économie déterminée. On arriverait ainsi, d'une manière à la fois séduisante et surprenante, à faire disparaître par l'expérience des choix aléatoires l'arbitraire de la fonction d'utilité.

*
* *

Cette métrique des satisfactions obtenues par le biais des probabilités a malgré tout un caractère artificiel que j'avais cru devoir souligner il y a quatre ans [19]. A la réflexion, mes objections se sont renforcées, et je ne crois pas finalement possible de considérer V (x) comme une particularisation valable de la fonction d'utilité classique.

Il me semble, en effet, qu'en économie aléatoire les choix humains font intervenir des éléments nouveaux, liés à l'apparition du risque, qui sont, d'une part, la surestimation psychologique de certaines probabilités (de gain chez les joueurs qui croient en leur étoile, de perte chez les timorés qui ne se sentent jamais assez garantis) [20], et, d'autre part, le plaisir de jouer qui est une satisfaction en soi, comme l'étude de la législation hypothécaire est, pour Louise de Chaulieu, un désagrément en soi.

Dans les axiomatiques précitées, ces éléments ne sont pas négligés, mais inclus implicitement dans la fonction V. Cet être mathématique est ainsi un complexe de désirabilité, d'appréciation subjective des probabilités et de plaisir du jeu. Son emploi dans le calcul économique est légitime dans les conditions qui ont permis de le définir. Par contre, son identification avec la fonction d'utilité de l'économie déterminée constituerait, à mon sens, un *abus des mots*.

Cette conclusion peut être illustrée par des exemples. Considérons le cas d'entreprises ayant chacune un grand nombre d'actionnaires et n'ayant pas à supporter de taxe progressive sur leurs bénéfices x. Elles rentrent, de ce fait, dans le domaine de l'utilité constante, et l'on peut dire qu'elles ont, à un facteur près, même fonction de satisfaction au sens classique, soit kx. Placées dans les mêmes circonstances, elles devraient,

19. P. Massé, *Les réserves et la régulation de l'avenir*, t. II, Hermann, 1946, p. 13.
20. *Loc. cit.*, p. 17 (« la courbure de l'espérance »).

si l'on identifiait V à kx, faire exactement les mêmes choix, et ceux-ci devraient correspondre à la maximation de

$$\mathrm{M}(\mathrm{V}) = \mathrm{M}(kx) = k\mathrm{M}(x).$$

Or, l'expérience montre que les entreprises de cette catégorie ne considèrent pas, en général, comme équivalentes, deux situations caractérisées par la même valeur de $\mathrm{M}(x)$, mais préfèrent normalement celle qui comporte les moindres écarts. C'est d'ailleurs le degré de cette aversion pour les écarts — autrement dit de cette préférence pour la sécurité — qui les distingue les unes des autres et qui explique leur comportement différent devant des éventualités identiques.

***

S'il m'est permis de verser au débat un exemple personnel, je préciserai le raisonnement qui précède en considérant des entreprises hydro-électriques ayant une production aléatoire y et vendant une production garantie q au prix unitaire p, le prix unitaire des défaillances étant p' et celui des excédents p'' ($p'' < p < p'$). L'année où la production effective est y, le profit est (à une constante près représentant les charges de l'entreprise, pratiquement indépendantes de la production comme d'ailleurs de la vente)

$$\mathrm{V}(y,\, q) = pq + \pi(y - q),$$

π étant égal à p' si y est inférieur à q et à p'' si y est supérieur à q.

L'espérance mathématique du profit est alors

$$\mathrm{M}(\mathrm{V}) = pq + p'\,\mathrm{D}(q) + p''\,\mathrm{E}(q),$$

$\mathrm{D}(q)$ et $\mathrm{E}(q)$ étant algébriquement les déficits et excédents probables pour une vente garantie q. La maximation de M permet de déterminer la valeur optimum de q, à laquelle correspond une probabilité de défaillance que je désignerai par ε (par exemple une année sur vingt). En donnant à q un accroissement dq à partir de l'optimum et en exprimant que $d\mathrm{M} = 0$, on trouve entre la probabilité de défaillance et le système de prix la relation simple

$$\varepsilon = \frac{p - p''}{p' - p''}.$$

Or, on constate, *en fait*, que différentes entreprises placées dans des conditions identiques ne garantissent pas la même valeur de q. Elles se montrent plus ou moins sensibles au risque moral de la défaillance et aux préjudices impondérables qui l'accompagnent, de sorte qu'elles choisissent en général des valeurs de ε inférieures à l'optimum précédent. Il revient au même de dire qu'elles maximisent un profit fictif obtenu en majorant conventionnellement la pénalité de défaillance, en d'autres termes en modifiant la fonction V. Leurs différences d'attitude à l'égard du risque se reportent ainsi dans cette dernière [21].



Il faut ajouter que la notion d'utilité se modifie lorsqu'on passe du déterminé à l'aléatoire. Dans le premier domaine, en effet, chaque situation qui survient était prévue avec certitude et pouvait être exactement anticipée, tandis que, dans le second, il y a toujours un écart entre l'expectation et la réalisation. De la sorte, la satisfaction procurée par la réalisation d'un événement aléatoire dépend de ses caractéristiques absolues, mais aussi de ses caractéristiques relatives, en d'autres termes, de l'écart entre l'événement effectif et l'événement présumé : il y entre toujours un sentiment de déception ou de bonne aubaine.

Ce phénomène psychologique est d'autant plus sensible qu'une durée plus étendue sépare la prévision de la réalisation et que, par suite, l'incertitude du « parieur » se prolonge davantage. Nous rencontrons ici une des limites des axiomatiques précédentes, que MM. Neumann et Morgenstern n'ont pas hésité à reconnaître en écrivant qu'ils évitent les difficultés « en localisant tous les événements qui nous intéressent à un instant unique et standardisé, de préférence dans le futur immédiat » [22]. Quant à M. Jacob Marschak, la validité de ses conclusions est subordonnée à une entrée rapide de l'aléatoire dans le connu. Son quatrième postulat exprime en effet [23] que si deux perspectives (a) et (a') sont équivalentes entre elles lorsque chacune d'elles

21. On trouvera une application de ces idées à l'exploitation des réservoirs hydro-électriques dans une conférence que j'ai prononcée en 1949 à Grenoble (P. Massé, *Les problèmes économiques de l'équipement électrique*, *La houille blanche*, 1949, nº 5).

22. Neumann et Morgenstern, *Theory of Games*, chap. I, § 3, *The Notion of Utility*, 3, 3, p. 19.

23. Jacob Marschak, *Rational Behavior, Uncertain Prospects and Measurable Utility*, *Econometrica*, avril 1950, p. 120.

est certaine (une automobile et un billet de 1.000 livres dans son analyse), elles sont de ce fait équivalentes à la perspective obtenue en affectant (a) de la probabilité α et (a') de la probabilité $1 - \alpha$. Cette proposition est admissible s'il s'agit de perspectives très rapprochées ou, plus précisément, si le « tirage au sort » suit quasi instantanément le choix. Mais la vie nous propose des choix « à tirage différé », auxquels le postulat ne s'applique plus. Je puis considérer que la certitude de faire l'an prochain une croisière en Grèce et celle de posséder à la même époque un Utrillo auraient la même valeur pour moi. Mais un billet de loterie m'attribuant l'un ou l'autre *dans un an* avec des probabilités α et $1 - \alpha$ me procurerait une moindre satisfaction, la joie de l'attente étant diminuée par l'incertitude sur la nature de l'objet attendu.

La difficulté s'accroît encore lorsque l'incertitude sur la qualité du plaisir futur se double d'une incertitude sur l'époque où l'on en jouira. Il en est de même, à fortiori, lorsque le doute psychologique a des répercussions sur le plan matériel, l'insécurité des prévisions compliquant les dispositions à prendre dans l'attente de l'événement. (Mais on s'écarte alors de plus en plus des conditions du quatrième postulat.)



Je n'insisterai pas davantage sur ces considérations. Il me suffit d'avoir montré que l'emploi de la fonction V, tirée de l'expérience des choix aléatoires, peut engendrer une confusion entre deux acceptions différentes de l'utilité, et qu'en outre les axiomatiques qui la définissent soulèvent certaines difficultés lorsqu'on passe des aléas instantanés aux incertitudes durables. On peut se demander enfin s'il est bien nécessaire de s'attacher à la recherche des éléments tels que V dont la réunion M (V) forme l'espérance économique. Celle-ci est, en effet, un tout que composent simultanément, dans la perspective instantanée qu'en prend l'individu, les sentiments d'espoir et de crainte de la période d'attente, et la satisfaction plus ou moins mêlée de surprise qui suivra l'événement.

Il peut paraître dès lors plus simple de chercher à atteindre directement l'espérance économique elle-même E, dont la détermination est le vrai problème. C'est ce que je vais essayer de

faire dans un cas, particulier il est vrai, mais de grande portée, sans prétendre, de ce fait, ni au général, ni au définitif.

*
* *

En théorie, E est une fonctionnelle dépendant de la fonction de probabilité de la variable aléatoire x qui représente, en valeur actuelle, l'actif net futur de l'individu ou de l'entreprise (exprimé en quantité de monnaie ou d'un bien réel convenablement choisi). En pratique, nous remplacerons la *fonction* de probabilité par un petit nombre de *paramètres* caractérisant la variable aléatoire x, et choisis parmi ceux dont le calcul des probabilités fait un constant usage. Dans cet esprit, nous considérerons les moments successifs de la loi de probabilité de x, et nous nous attacherons plus spécialement aux deux premiers dont la prise en compte nous permettra de combiner au mieux la simplicité et la valeur explicative de la théorie qui va être esquissée.

Le moment d'ordre 1, que je désignerai par M_1, est l'espérance mathématique ou *valeur probable* des sommes attendues.

Le moment d'ordre 2, que je désignerai par M_2, est la *variance* de ces sommes, c'est-à-dire l'espérance mathématique de $(x - M_1)^2$, c'est-à-dire encore le carré de l'écart-type.

L'espérance économique sera pour nous une fonction E de M_1 et M_2. L'introduction simultanée de M_1 et M_2 permet de tenir compte à la fois du facteur abondance symbolisé par M_1 et du facteur risque symbolisé par M_2 [24]. La forme de la dépendance fonctionnelle entre E et M_1 permet de faire intervenir, le cas échéant, la loi de l'utilité décroissante.

*
* *

Je me limiterai, dans ce qui va suivre, au domaine, d'ailleurs large, dans lequel le *risque l'emporte sur l'utilité décroissante*. Je ferai, en termes précis, le postulat d'homogénéité suivant :

24. Nous aurons ainsi dans un plan (M_1 $\sqrt{M_2}$) des courbes d'égale espérance, qui s'apparentent aux « indifférences map of uncertainties » de M. Shackle (*Expectations in Economics*, Cambridge University Press, 1949, p. 29 à 31). M. Shackle s'écarte toutefois, au moins en apparence, des conceptions classiques de la théorie des probabilités, en introduisant le focus-gain g et le focus-loss h. En assimilant g à $M_1 + \sqrt{M_2}$ et h à $M_1 - \sqrt{M_2}$, on voit que les courbes d'indifférence de M. Shackle et les miennes pourraient se déduire les unes des autres par une rotation d'axes.

lorsque l'actif net initial A_0 de l'individu, la valeur probable M_1 et l'écart-type $\sqrt{M_2}$ sont multipliés par un même facteur k, l'espérance économique E est, elle aussi, multipliée par k (ce qui revient à dire que l'espérance économique peut s'exprimer en unités monétaires ou physiques).

On peut alors écrire

$$E = A_0 . \varphi \left(\frac{M_1}{A_0}, \frac{\sqrt{M_2}}{A_0} \right).$$

L'expression la plus simple de ce type serait

$$E = M_1 - \lambda \sqrt{M_2},$$

λ étant un coefficient sans dimension, normalement positif.

Je l'écarterai cependant au profit de l'expression

$$E = M_1 - \lambda \frac{M_2}{A_0}, \quad (1)$$

qui satisfait, elle aussi, au postulat d'homogénéité et que je choisirai comme *hypothèse de travail*.



La formule (1) peut être justifiée, soit par des considérations *a priori*, soit par l'accord de ses conséquences avec les faits économiques. Dans l'état d'esprit réaliste où je me place, ce second mode de justification est celui qui compte vraiment. Il n'est pas inutile cependant de rattacher ce qui va suivre à quelques-unes des idées exposées plus haut.

L'expression (1) de l'espérance revient à choisir pour fonction d'utilité

$$V(x, M_1) = x - \frac{\lambda}{A_0} (x - M_1)^2,$$

c'est-à-dire à attacher à la grandeur de l'événement aléatoire un coefficient d'utilité égal à 1, et au carré de l'écart par rapport à la valeur probable un coefficient de désutilité égal à $\frac{\lambda}{A_0}$. On peut objecter à cette formule (c'est, me semble-t-il, le point de vue de M. Shackle) qu'elle traite de la même manière les écarts négatifs, toujours nuisibles, et les écarts positifs, en général utiles. Mais comme l'existence des uns est inséparable de celle des autres, et que la désutilité des écarts négatifs l'emporte sur l'utilité des écarts positifs, il n'est pas déraisonnable de rassem-

bler l'influence des écarts, quel que soit leur signe, dans un terme unique négatif [25].

La formule (1) est susceptible d'une autre interprétation qui m'a été signalée par M. Morlat. Considérons un événement de probabilité α qui apporterait un gain g en se réalisant (et un gain nul en ne se réalisant pas). La valeur probable du gain est $M_1 = \alpha g$, sa variance $M_2 = \alpha(1 - \alpha) g^2$, et son espérance dans notre nouvelle acception

$$E = \alpha \left(g - \frac{\lambda g^2}{A_0} \right) + \alpha^2 \frac{\lambda g^2}{A_0}.$$

Ainsi l'espérance n'est-elle pas représentée dans un plan (α, E) par une droite, mais par un arc de parabole tournant sa concavité vers le haut. La formule (1) s'interprète ici par la « courbure de l'espérance ». On peut aussi dire que E est l'espérance mathématique d'un « gain réduit » voisin de g si l'événement est presque certain et de $g - \frac{\lambda g^2}{A_0}$ si l'événement est presque impossible.

***

Je ne m'étendrai pas sur ces interprétations que je signale sans émettre à leur sujet d'appréciation définitive. Il me paraît plus intéressant d'insister sur les conséquences économiques de l'expression (1).

a) La maximation de E conduit immédiatement à la notion de *taille optimum d'une opération aléatoire.*

Appelons en effet m et σ la valeur probable et l'écart-type d'une opération aléatoire donnée prise pour unité, par exemple parier 1 franc contre 10 francs en un seul coup de pile ou face ($m = 4{,}5$; $\sigma = 5{,}5$). Si l'on considère une opération aléatoire de taille I, l'espérance économique correspondante s'écrit

$$E = m I - \frac{\lambda}{A_0} \sigma^2 I^2.$$

Le premier terme représente la valeur probable du gain et croît

25. On peut cependant imaginer des distributions de probabilité pour lesquelles l'objection garde sa valeur, c'est-à-dire telles que les plus avantageuses soient celles de moindre espérance au sens de l'expression (1) (Voir Shackle, *Expectations in Economics*, p. 120).

Cette expression n'a donc qu'un domaine de validité restreint, en ce qui concerne tant la fonction de probabilité que celle d'utilité. Elle vaut toutefois pour des cas particuliers essentiels dans les applications (utilité marginale constante, distributions gaussiennes).

proportionnellement à la taille de l'opération aléatoire; le second terme représente la correction de risque et croît comme le carré de la taille.

Il en résulte que si m est positif, E est positif et croissant pour les petites valeurs de I, et que si λ est positif, E est négatif et décroissant pour les grandes valeurs de I, la correction de risque devenant prépondérante. Autrement dit, une opération aléatoire dont l'espérance mathématique est positive est toujours avantageuse différentiellement; elle devient désavantageuse lorsque le risque est disproportionné à la fortune du joueur. Dans l'intervalle, il existe une taille optimum I_0 correspondant à la maximation de E, soit

$$(2) \qquad I_0 = \frac{mA_0}{2\lambda\sigma^2}.$$

Telle est, en termes de risque, la réinterprétation du paradoxe du mathématicien de Borel (réinterprétation que la forme $M_1 - \lambda\sqrt{M_2}$ est impuissante à fournir, parce que ses deux termes varient proportionnellement à I). Nous verrons plus loin que cet exemple emprunté aux jeux de hasard a une portée pratique considérable, car il est la figuration schématique d'une opération d'investissement à rendement constant.

*
* *

b) Le second résultat a trait à ce que j'appellerai le processus de l'*option continue dans le temps.*

Nous avons raisonné jusqu'à présent sur des opérations d'ampleur et de durée finies. Mais le déroulement de la vie économique suppose des choix exercés d'instant en instant. Une valeur peut être gardée en portefeuille ou vendue en bourse, un stock de marchandises peut être conservé ou liquidé : seules les immobilisations productives échappent, en principe, à la règle à cause du caractère frustratoire des pertes de liquidation. Aussi n'est-il pas toujours fondé d'interposer une durée finie entre l'expectation et la réalisation. En fait, des expectations se forment et des réalisations interviennent à tout moment. A tout moment aussi, les comportements humains doivent être repensés, de sorte qu'une théorie n'est valable que dans la mesure où elle s'applique à ce *processus continu d'anticipations et de choix.*

Considérons alors le cas le plus simple, celui d'une entité (individu ou entreprise) achetant un bien durable qui rend des services intérimaires et dont le prix varie d'une manière aléatoire au cours du temps. Le hasard intervient visiblement à long terme, mais même à très court terme nous ne pouvons pas le négliger. Car s'il ne jouait pas entre aujourd'hui et demain, il ne jouerait pas davantage entre demain et après-demain, et de proche en proche on pourrait en conclure qu'il ne jouera pas entre aujourd'hui et la fin des temps. Ainsi, s'il fait beau ce matin, il ne devrait jamais pleuvoir. C'est le paradoxe des infiniment petits, dont la solution est bien connue : pour pouvoir faire apparaître le hasard à l'échelle annuelle, il faut déjà l'introduire à l'échelle instantanée; il faut considérer des infiniment petits aléatoires.

Mais ici se présente une circonstance apparemment surprenante : alors que les infiniment petits déterminés sont du premier ordre, les infiniment petits aléatoires sont d'ordre un demi, tout au moins dans un grand nombre de schémas usuels. Il s'agit là d'une propriété fondamentale, d'où résulte, quand le probabilisme se substitue au déterminisme, le remplacement d'équations aux dérivées partielles du premier ordre par des équations aux dérivées partielles du second ordre du type parabolique.

C'est ainsi que la variation probable du prix p dans l'intervalle de temps dt étant de la forme $ap\,dt$, son écart-type est de la forme $\sigma\sqrt{dt}$.

L'opération unité consiste ici à mettre en stock une tonne de marchandise. Si r est le taux de l'intérêt pour un prêt infiniment court, et i la valeur du service intérimaire rendu pendant l'unité de temps par l'unité de monnaie investie dans le bien durable, la valeur probable du gain pour l'opération unité est : $(a + i - r)\,p\,dt$, et l'écart-type correspondant $\sigma\sqrt{dt}$.

D'où, par application de la formule (2), la taille optimum de stockage

$$I_0 = \frac{p\,A_0(a + i - r)}{2\,\lambda\,\sigma^2}. \tag{3}$$

Bien entendu, si $I_0 < 0$, c'est-à-dire si le service intérimaire accru de la valorisation probable du stock est inférieur au taux d'intérêt court, la solution la meilleure consiste à ne rien stocker.

Ici encore, une expression de l'espérance du type $M_1 - \lambda \sqrt{M_2}$ serait inadéquate au réel, la correction de risque, de l'ordre de $\sqrt{dt}$, étant toujours prépondérante et conduisant ainsi à ne jamais rien entreprendre.

*
* *

c) Le troisième résultat procède d'un élargissement de point de vue. J'ai considéré jusqu'à présent le cas d'une opération isolée, finie ou infinitésimale. J'envisagerai maintenant le cas d'épreuves répétées : celui du joueur engageant contre tout venant une succession de parties, de la holding procédant dans toute branche d'activité à une série d'investissements, de l'assurance passant avec tout client une suite de contrats. Je supposerai d'ailleurs, pour permettre une analyse plus complète, les parties, les investissements ou les contrats soumis à des risques indépendants.

Soit, par exemple, le cas de la holding répartissant un capital initial donné A_0 (à égalité pour fixer les idées) entre n investissements indépendants. Si nous capitalisons les rendements éventuels de l'investissement unité, nous obtenons une variable aléatoire x de valeur probable m_0 et d'écart-type σ_0. Appelons μ le prix d'achat correspondant [26]. Le gain de l'opération unité est la variable aléatoire $x - \mu$ de valeur probable $m = m_0 - \mu$ et de variance $\sigma^2 = \sigma_0^2 + \mu^2$.

L'opération optimum a pour taille

$$I_0 = \frac{m\,A_0}{2\,\lambda\,\sigma^2} = \frac{(m_0 - \mu)\,A_0}{2\,\lambda(\sigma_0^2 + \mu^2)},$$

et les espérances mathématique et économique correspondantes sont, par application de nos formules,

$$M_1 = \frac{m^2\,A_0}{2\,\lambda\,\sigma^2}$$

$$E = \frac{m^2\,A_0}{4\,\lambda\,\sigma^2} = \left(\frac{M_1}{2}\right).$$

L'espérance mathématique est essentiellement positive, car si elle était négative, l'espérance économique serait à fortiori négative à cause de l'influence de la correction de risque, et le choix optimum serait $I = 0$. En d'autres termes, à l'opti-

26. Dans l'exemple de l'assurance, l'assureur reçoit (au lieu de la verser) la somme déterminée μ et verse (au lieu de la recevoir) la somme aléatoire x.

mum, le prix d'achat d'un investissement est inférieur à la valeur probable de son rendement capitalisé, ou encore il est réduit d'un abattement de sécurité destiné à faire face aux risques. De même, en matière d'assurances, la prime est supérieure à la valeur probable du sinistre; autrement dit, elle est accrue d'un chargement de sécurité.

Nous avons d'autre part par hypothèse

$$n \mu \mathrm{I} = \mathrm{A}_0.$$

En remplaçant I par sa valeur optimum, nous obtenons la relation ci-après qui définit l'abattement de sécurité (ramené à l'unité d'investissement)

$$m_0 - \mu = \frac{2\lambda\sigma^2}{n\mu} = \frac{2\lambda(\sigma_0^2 + \mu^2)}{n\mu}.$$

Pour n très grand, μ est très voisin de m_0, l'on a approximativement

$$m_0 - \mu = \frac{1}{n} \cdot \frac{2\lambda(\sigma^2 + m_0^2)}{m_0}.$$

L'abattement de sécurité pour la totalité des opérations est $\frac{\mathrm{A}_0}{\mu}(m_0 - \mu)$; il tend vers zéro quand n augmente indéfiniment; autrement dit, le prix d'achat total tend vers le rendement probable capitalisé total des investissements. La division des risques et le jeu de la loi des grands nombres conduisent la holding à se contenter de profits probables de moins en moins élevés pour un capital initial donné.

Je viens d'esquisser une théorie de l'abattement (ou du chargement) de sécurité fondée sur la *maximation de l'espérance*. La question peut être abordée d'une autre manière — et c'est ainsi qu'historiquement les choses se sont passées — en mettant au premier plan la *limitation du risque*. On se propose alors, non de rendre maximum une expression idéale, plus ou moins heureusement construite, mais d'abaisser au-dessous d'un taux défini d'avance la probabilité de ruine que l'on encourt. Tout ce qui peut rapprocher les deux points de vue est d'un grand intérêt philosophique, et le fait que la forme choisie pour l'espérance contribue à ce rapprochement n'est pas, à mes yeux, la moindre raison de son choix.

Les théories fondées sur le risque partent du fait qu'à un jeu équitable ($\mathrm{M}_1 = 0$), le joueur est à la longue certain de se ruiner.

A pile ou face, par exemple, la probabilité de ruine du joueur tend vers 1, si grande que soit sa fortune initiale, lorsque le nombre des parties augmente indéfiniment [27]. Pour échapper à cette loi, le joueur doit engager une succession de parties qui soient toutes à son avantage ($M_1 > 0$). On a alors le théorème de M. de Finetti : si un joueur joue indéfiniment contre tout venant une succession de parties indépendantes les unes des autres, qui soient toutes à son avantage, et qui toutes présentent pour lui le même indice de sécurité τ, sa probabilité de ruine P est au plus égale à $e^{-\tau A_0}$, A_0 désignant sa fortune initiale.

Appelons x le gain aléatoire du joueur dans la partie unité, $m = M(x)$ la valeur probable du gain et $\sigma^2 = M[(x - m)^2]$ sa variance. Dire que la partie de taille I présente l'indice de sécurité τ, c'est dire, par définition, que la valeur probable de $e^{-\tau Ix}$ est égale à 1. Or, cette valeur probable considérée comme fonction de τI se développe en série de Taylor.

$$M(e^{-Ix}) = 1 - \tau\, IM(x) + \frac{\tau^2 I^2}{2} M(x^2) + \ldots$$

En égalant à 1 la somme de la série, on détermine I en fonction de τ et des moments successifs de la répartition de probabilité de x. Le théorème de M. de Finetti fixe ainsi la taille de chaque opération en fonction de l'indice de sécurité choisi.

Les cas vraiment intéressants sont ceux où m est petit par rapport à σ. On peut alors limiter le développement de Taylor à ses trois premiers termes, ce qui conduit aux égalités approximatives

$$I \simeq \frac{2m}{\tau(m^2 + \sigma^2)} \simeq \frac{2m}{\tau\sigma^2}. \qquad (4)$$

Le rapprochement avec la formule (2) est immédiate. Il montre que notre coefficient λ, de préférence pour la sécurité est lié à l'indice de sécurité τ par la formule

$$4\lambda = \tau A_0,$$

et, par suite, que, pour le joueur appliquant le principe de maximation, la probabilité de ruine P_∞ pour un nombre infini d'opérations aléatoires indépendantes est au plus égale à $e^{-4\lambda}$.

27. Emile Borel, *Principes et formules classiques du Calcul des probabilités*, chap. V.

*
* *

Equilibre temporaire.

Je viens d'esquisser deux des traits fondamentaux des équilibres dont j'aborde l'étude, leur caractère *concurrentiel* et leur caractère *aléatoire*. Il me reste à dire un mot d'un troisième aspect non moins important, leur caractère *temporaire*.

Il ne s'agit en effet, dans les pages qui vont suivre, que des phénomènes se déroulant à l'intérieur de ce qu'on est convenu d'appeler la *courte période*, ou parfois la *période élémentaire*.

Cette conception d'un intervalle court, séparé de ceux qui l'ont précédé et de ceux qui le suivront, est évidemment le résultat d'une *schématisation*. Il semble impossible de s'en dispenser si l'on ne veut pas perdre pied dans l'imbrication des phénomènes successifs, et la plupart des auteurs se sont pliés à cette nécessité.

La période élémentaire peut être définie comme l'intervalle de temps nécessaire pour que l'équilibre des prix s'établisse sur les marchés, et pour que les individus et les entreprises mènent à bonne fin les transactions conclues à ces prix, les facteurs déterminants de l'équilibre restant invariables. Elle se divise ainsi en deux sous-périodes, l'une de négociations, où les marchés sont supposés ouverts et les décisions en formation; l'autre d'exécution, où les marchés étant supposés fermés et, corrélativement, les prix supposés constants, les décisions formées pendant la première sous-période entrent en jeu. C'est la méthode d'analyse suivie par M. J. R. Hicks dans *Value and Capital* [28], la période élémentaire étant la *semaine*, et la première sous-période le *lundi*. Il a choisi à dessein des durées *très courtes* de manière que l'hypothèse de constance des facteurs déterminants et des prix d'équilibre ne soit pas irréaliste. Cette brièveté a toutefois un inconvénient : c'est que, si la période élémentaire peut être de la sorte le temps d'exécution des transactions conclues aux prix d'équilibre, elle ne peut, par contre, permettre de mener à bien toutes les fabrications nouvelles mises en train à ces mêmes prix.

Ainsi les stocks disponibles s'accroissent de produits finis mis en fabrication à la suite de décisions intervenues au cours des

28. J. R. Hicks, *Value and Capital*, Oxford, 1946.

périodes antérieures, tandis que les décisions de la période en cours se traduisent seulement par la création de « stocks virtuels » de produits intermédiaires non disponibles pour le marché. Aussi peut-il être tentant d'allonger quelque peu la durée de la période élémentaire pour lui permettre d'embrasser, dans un schéma de première approximation, le cycle des opérations industrielles courantes. Mais il ne faut pas oublier que la réalité est plus complexe.

Quelle que soit la convention faite sur la durée de la période élémentaire, l'équilibre qui s'établit sur les marchés pendant la première sous-période ne peut avoir un caractère définitif. A supposer, en effet, que les propensions et les expectations, l'état de la technique, les modes d'intervention de l'Etat, ne subissent aucune modification d'une période à l'autre, il y a quelque chose qui nécessairement a changé : ce sont les stocks matériels, y compris, bien entendu, les investissements productifs. Ainsi, de période en période, toutes choses égales d'ailleurs, le problème de l'optimum se pose et se résout en termes nouveaux, et conduit à une série d'équilibres temporaires différents, mais liés en chaîne. Les prix d'équilibre de la période n dépendent des stocks préexistants qui dépendent eux-mêmes des prix d'équilibre de la période $n - 1$ et souvent même des prix d'équilibre des périodes $n - 2$, $n - 3$, etc., lorsque la durée des fabrications dépasse celle de la période ou qu'on fait intervenir le principe d'accélération et la théorie de l'investissement induit (selon lesquels, on le sait, l'investissement de la période n dépend de l'accroissement de production constaté entre les périodes $n - 2$ et $n - 1$).

Ainsi l'état (E_n) est un équilibre temporaire des marchés et non un équilibre durable de l'économie, un équilibre de courte période et non de longue période. Il dépend, au minimum, de (E_{n-1}) et souvent de (E_{n-2}), (E_{n-3}), etc.

Si l'on conserve les hypothèses d'invariabilité de la psychologie, de la politique et de la technique, on peut se poser la question de savoir ce que devient à la longue la chaîne d'états d'équilibre E_1, E_2, ..., E_n, ... Il peut exister un état limite ou un régime limite d'expansion continue, répondant aux tendances profondes de l'économie et présentant de la sorte un caractère moins occasionnel que l'équilibre temporaire de courte période.

La question est d'ailleurs plus complexe encore. En effet, les caractéristiques de l'état d'équilibre E_{n-1}, et surtout les variations enregistrées entre E_{n-2} et E_{n-1} (par exemple, le gonflement des stocks ou la hausse des prix), peuvent réagir sur la psychologie des individus et la politique de l'Etat et des entreprises. Les propensions, les expectations, et même ce que j'ai appelé les décisions libres de l'autorité centrale peuvent ainsi subir des variations induites devenant inductrices au cours de la période suivante. La liaison en chaîne s'exerce alors non seulement par la matière, mais par l'esprit. Enfin, en dehors de ce jeu d'actions inductrices et de réactions induites, les facteurs déterminants de l'équilibre subissent incessamment des variations accidentelles, dues aux hasards de l'évolution historique. La tendance vers l'équilibre est constamment combattue par l'apparition de perturbations nouvelles, de sorte que l'équilibre temporaire de courte période est le seul — et encore — qui paraisse accessible à l'observation.

J'ai cru devoir indiquer brièvement ces différentes acceptions de la notion d'équilibre, parce qu'il peut y avoir dans leur diversité même une source de malentendus. Pour certains, par exemple, un équilibre véritable ne semble possible qu'au terme de la longue période, et la succession des équilibres temporaires de courte période fait partie de l'évolution de l'économie hors de l'équilibre. Ma conception est quelque peu différente : elle consiste, comme je l'ai dit, à distinguer la notion d'équilibre temporaire des marchés et celle d'équilibre durable de l'économie.

Quoi qu'il en soit, l'objet de cet article se limite à l'étude de la courte période, aux équilibres qui s'y établissent, aux déséquilibres qui font passer des uns aux autres. Les analyses que je présenterai tendront ainsi à dépeindre les diverses phases du cycle économique, considérées chacune en elle-même. Elles laissent, par contre, de côté l'évolution du système au cours de la longue période et notamment les effets de l'accumulation du capital.

(A suivre)

Pierre Massé.

QUELQUES ASPECTS INTERNATIONAUX DES FLUCTUATIONS CYCLIQUES EN FRANCE DE 1880 à 1913

Dans une grande mesure, cet essai est une tentative de réinterpréter les statistiques de la balance française des paiements pendant la période de 1880 à 1913 estimées par H. White et présentées dans son livre : *The French International Accounts, 1880-1913* [1]. L'analyse par White de ses données statistiques est une des contributions remarquables dans la série d'investigations empiriques inspirées par l'œuvre de W. Taussig et J. Viner pour éprouver la théorie néo-classique de l'ajustement international. La tentative faite dans cet article pour réinterpréter les estimations de White repose : *a*) sur l'appareil analytique qui est sorti dans ces dernières années de la reconsidération critique des théories classiques et néo-classiques de l'ajustement international à la lumière des méthodes de l'école de Keynes [2]; *b*) sur une analyse plus détaillée à l'aide de la technique de la multiple corrélation des influences qui furent probablement responsables des mouvements de courte durée des éléments de la balance des paiements de la France pendant cette période.

I. — Les mouvements de longue durée de la balance des paiements de la France de 1880 a 1913.

L'excédent de la balance des revenus de la France [3], c'est-à-dire le solde net de tous les postes visibles et invisibles de la balance des comptes courants (exportations et impor-

1. Harvard Economic Series, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1933.

2. Pour une exposition récente dans certaines hypothèses simplificatrices de la théorie de l'ajustement international d'après l'analyse du multiplicateur, voir J. E. Meade, *National Income Expenditure and the Balance of Payments*, *Economic Journal*, décembre 1948 et mars 1949.

3. Les termes employés dans cet article diffèrent souvent de ceux qu'emploie H. White, *loc. cit.* Les principales différences sont les suivantes. L'expression

tations d'or non comprises) a considérablement augmenté pendant la période de 1880 à 1913 [4]. Le « trend » [5] présente à peu près la forme d'une droite ascendante avec une inclinaison moyenne d'environ 80 millions de francs français par an. De 1880 à 1905, le « trend » de l'excédent d'importations [6] baissa d'environ 60 millions de francs par an en moyenne, et il s'éleva rapidement à partir de 1905. Ce changement tenait surtout à un soudain accroissement de la hausse du volume des importations, dépassant la hausse du volume des exportations qui se poursuivait à un taux moyen d'environ 1,5 % à travers toute la période. A partir de 1905 environ, la tendance ascendante de l'excédent d'importations fut encore renforcée par la hausse à long terme des prix des produits importés relativement à ceux des produits exportés qui avait commencé de se manifester dans les dernières années du XIXe siècle.

Le *trend* du solde net des postes invisibles a monté pendant toute la période, bien que beaucoup plus rapidement depuis 1905, compensant ainsi en grande partie l'accroissement de

prêt brut à l'étranger dans cet essai (voir ci-dessous) représente la valeur totale des crédits français à l'étranger, à long comme à court terme, avant déduction des prêts étrangers à la France ou du montant net dû par le reste du monde pour le remboursement d'anciens prêts que les transferts relatifs à ces transactions aient eu lieu ou non. Le terme correspondant de White est « nouveau capital placé à l'étranger » (*op. cit.*, p. 120, col. 28, ou p. 122, col. 11), et quand de ce poste on soustrait les crédits étrangers à la France et le montant net dû pour le remboursement d'anciens prêts, White appelle le solde « exportation nette de capital par an ». D'autre part, les termes « sortie (ou exportation) de capital » ou « placement net à l'étranger » sont ici synonymes du « solde net des paiements en capital », qui est égal « au solde de la balance des revenus » moins (ou plus) les importations (ou les exportations) nettes d'or. L'expression correspondante de White est « solde net créditeur » (voir, par exemple, *op. cit.*, p. 120, col. 27 et 29). Les termes employés dans le présent essai se rapprochent peut-être davantage de l'usage et de la pratique modernes de présentation des comptes internationaux.

4. Ces considérations reposent sur les estimations des postes invisibles de la balance des comptes de la France par H. White (*op. cit.*, tableaux 16-25, p. 114 à 123) après correction de quelques fautes d'impression ou erreurs d'addition.

5. Par cette expression, commode par sa brièveté, on désigne en anglais ce que les économistes et statisticiens français appellent d'ordinaire « mouvement de longue durée ». (Note du traducteur.)

6. La valeur des exportations de marchandises comme celle des importations est la valeur c. i. f. estimée par White (*op. cit.*, tableau 26, p. 136). Cette modification produit une réduction de l'excédent d'importations relativement au déficit commercial des statistiques officielles de la France, qui donnent les valeurs c. i. f. à l'importation et f. o. b. à l'exportation (voir White, *op. cit.*, p. 137). Les chiffres rectifiés reflètent peut-être plus exactement les mouvements de longue durée de l'excédent français d'importation (voir H. White, *op. cit.*, p. 138-139).

l'excédent d'importations. La tendance ascendante de la balance des revenus a presque cessé vers 1905.

On peut voir sur la figure 1, fondée sur des lignes droites de tendance tracées à la main, ces mouvements de longue durée des éléments de la balance des paiements de la France.

Le solde net des postes invisibles s'éleva lentement, mais régulièrement, et représenta environ 24 % des crédits de la balance des revenus en moyenne pendant la période. La croissance régulière du revenu net des placements à l'étranger explique principalement la hausse du solde net des postes invisibles, car elle représente environ une moitié au début et environ trois cinquièmes vers la fin de la période.

Mouvements de longue durée des éléments de la balance des paiements de la France (1880-1913).

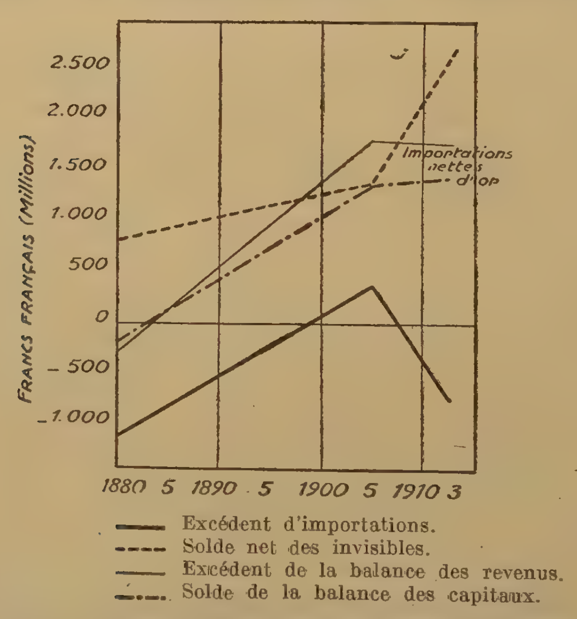


FIG. 1. — Lignes de tendance tracées à la main d'après les données présentées par H. White, *loc. cit.*

On peut aussi voir sur la figure 1 la tendance ascendante du solde des mouvements de capitaux. La marge entre cette série et la balance des revenus indique la tendance des importations nettes d'or, qui semble orientée vers la hausse jusqu'en 1905 environ; en d'autres termes, le solde des mouvements des capi-

taux n'augmente pas aussi vite que l'excédent de la balance des revenus.

Nous pouvons maintenant considérer les mouvements cycliques des éléments de la balance des revenus de la France, les valeurs des importations et des exportations montrèrent de beaucoup les plus grandes fluctuations cycliques pendant la période. Recettes et paiements invisibles (et donc le solde net des invisibles) ne montrèrent que de faibles variations au cours du cycle économique [7], car le principal poste était le revenu d'emprunts de gouvernements étrangers portant un intérêt fixe. Ainsi les mouvements cycliques de l'excédent de la balance des revenus reflètent surtout les variations cycliques de la balance commerciale. On peut le vérifier en mettant en corrélation des variations annuelles des deux séries (Variations annuelles de l'excédent de la balance des revenus de la France) et (Variations annuelles de l'excédent d'importations de la France) avec $r = -0,96$.

II. — Le côté crédit et l'excédent de la balance des revenus en relation a la valeur des placements français a l'intérieur du pays au point de vue du revenu national.

Si, de l'estimation faite par Pupin [8] des épargnes brutes de la France d'approximativement 4.500 millions de francs en 1911, on soustrait l'estimation de 911 millions d'excédent de la balance des revenus dans la même année, on obtient une valeur d'approximativement 3.600 millions de francs pour le placement brut à l'intérieur du pays en 1911. Le placement brut à l'intérieur du pays serait donc environ quatre fois l'excédent et un tiers des crédits de la balance des revenus de la France.

7. Le procédé employé par H. White (*op. cit.*, p. 112) pour estimer les recettes annuelles des placements à l'étranger d'après les rendements moyens pour trois à six années l'a probablement conduit à en sous-estimer quelque peu les fluctuations à court terme. Mais s'il est exact que plus de 75 % du portefeuille français consistait en obligations de gouvernements étrangers, en comparaison de 35 % pour les placements britanniques et 25 % pour les placements allemands à l'étranger (voir H. White, *op. cit.*, p. 110), il est probable que l'amplitude des fluctuations des revenus nets des placements français à l'étranger était assez faible.

8. *La Richesse française avant la guerre*, cité par C. Clark, *The Conditions of Economic Progress*, 1940, p. 398. On ne dispose d'aucune série annuelle des placements intérieurs en France avant 1914.

Si ces relations sont assez représentatives de l'ensemble de la période 1880-1923 [9], il s'ensuivrait que le crédit de la balance des revenus de la France était beaucoup plus élevé que les placements à l'intérieur du pays. Si nous pouvons supposer : *a*) que la proportion des importations aux placements à l'intérieur du pays ne s'écartait pas sensiblement de la proportion correspondante pour le crédit de la balance des revenus de la France, et *b*) que les variations des importations en valeur peuvent être traitées comme étant induites surtout par les variations du revenu national de la France, alors les effets quant au revenu du crédit de la balance des revenus auraient à la longue été bien plus importants que ceux des placements bruts à l'intérieur du pays. L'hypothèse (*a*) peut être acceptée faute d'en savoir plus long. L'hypothèse (*b*) demande à être examinée plus à fond. Si les variations des importations en valeur n'étaient pas uniquement ou principalement induites par des variations du revenu national de la France, elles devraient être comprises dans le multiplicande de l'équation du multiplicateur et traitées comme une déterminante du revenu national de la France [10]. Dans cette hypothèse, les placements bruts à l'intérieur du pays étaient probablement, à la longue, plus importants que l'excédent de la balance des revenus au point de vue du revenu national de la France en monnaie.

Afin, toutefois, de considérer la portée de ces relations pour les fluctuations cycliques du revenu national de la France, les amplitudes relatives de fluctuations (mesurées, par exemple, par les écarts moyens en pourcentages autour du *trend*) des déterminantes du revenu national de la France doivent être considérées en conjonction avec leur relative importance quantitative.

9. C'est probablement une hypothèse extrême qui, faute de renseignements plus complets, doit être acceptée en première approximation.

10. Voir *Some International Aspects of British Cyclical Fluctuations*, 1890-1913, *The Review of Economic Studies*, volume XVI, partie I, section 3.

TABLEAU I.

Variations cycliques des placements bruts à l'intérieur du pays, de l'actif et de l'excédent de la balance des revenus de la France de 1880 à 1913.

	Proportion des placements bruts à l'intérieur aux autres séries	Ecarts moyens en pourcentages autour du trend	Ecarts moyens autour du trend en chiffres absolus millions de francs
Placements bruts à l'intérieur du pays	1,0	16,2 %	280
Actif de la balance des revenus....	0,36	4,2 %	260
Excédent de la balance des revenus..	4,0	18,8 %	175

Le tableau I permet de comparer l'amplitude moyenne des fluctuations des déterminantes du revenu national de la France en supposant : *a*) que les variations de brève durée des importations en valeur étaient déterminantes de, et *b*) qu'elles étaient déterminées par les variations du revenu national. Il apparaît que, bien que, dans l'ensemble de la période, l'actif de la balance des revenus fût approximativement trois fois les placements bruts à l'intérieur du pays [11] et douze fois l'excédent de la balance des revenus, l'écart moyen en pourcentage de la première série est beaucoup moindre que celui des deux autres. Ces relations expliquent pourquoi les écarts moyens en chiffres absolus de l'actif de la balance des revenus et des placements à l'intérieur du pays sont très voisins et pourquoi ils sont approximativement une fois et demie l'écart moyen de l'excédent de la balance des revenus.

Ces résultats indiquent que l'actif de la balance des revenus et les placements bruts à l'intérieur du pays étaient en moyenne,

11. Puisque une série des placements bruts à l'intérieur du pays n'est pas accessible, on a supposé que leurs variations étaient proportionnelles aux fluctuations d'un indice de la valeur de la consommation française de fer et d'acier. (Ces calculs se fondaient sur des séries de I, la consommation de fer et d'acier, et II, les prix de la fonte en France. Les données originales sont publiées dans l'*Annuaire statistique*, et on peut aussi les trouver dans J. Tinbergen, *A Method and its Applications to Investment Activity*, 1939, p. 153). A l'aide de cet indice, et d'après l'estimation de 3.600 millions de francs pour les placements bruts à l'intérieur du pays en 1911, une série annuelle des valeurs des placements bruts à l'intérieur entre 1880 et 1911 a été extrapolée et l'amplitude et les dates des écarts de cette série autour de son « trend » ont été adoptées comme des indications de celles des placements bruts à l'intérieur du pays.

dans l'ensemble de la période, à peu près également responsables des variations du revenu national de la France. Si l'on traite l'excédent de la balance des revenus comme déterminante du revenu national, ses variations paraissent avoir été moins importantes que celles des placements bruts à l'intérieur du pays, mais la différence était probablement faible.

Si l'on examine maintenant la série chronologique des tournants des trois séries dans le tableau II, on peut observer que même les séries annuelles manifestent une tendance des tournants cycliques des déterminantes « extérieures » à précéder les tournants correspondants des placements bruts à l'intérieur du pays. Dans le cas de quatre années de tournants, sur les six comprises dans les données, le tournant de l'actif de la balance des revenus a précédé celui des placements à l'intérieur du pays. Les tournants de l'excédent de la balance des revenus semblent, dans certains cas, avoir précédé même ceux de l'ensemble de l'actif, comme en 1891, 1895, 1898 et 1905, où ils sont survenus quatre, cinq, cinq et deux ans respectivement avant les tournants des placements à l'intérieur du pays. Ces derniers résultats indiquent que les fluctuations du revenu national de la France étaient probablement considérablement dominées par la baisse (ou la reprise) antérieure des déterminantes « extérieures » relativement aux placements à l'intérieur du pays.

III. — Fluctuations cycliques des importations et des exportations de la France.

La figure 2 représente les écarts autour du « trend » [12] des valeurs, des quantités et des prix des importations et des exportations de la France [13]. Les parties hachurées de la figure indiquent des périodes de contraction, c'est-à-dire d'un maximum au minimum suivant de l'activité générale en France. On peut observer que si les valeurs et les prix des importations

12. Les « trends » ont toujours été calculés par la méthode des moyennes mobiles sur neuf années.

13. Nombres indices sur la base 100 en 1900, les données originales sont tirées de H. White, *op. cit.*, tableau 38 (col. 1, 2 et 4), et tableau 39 (col. 6, 7 et 9), p. 232-233. Les importations en valeur et les prix des marchandises importées sont c. i. f.; les valeurs des exportations et les prix des marchandises exportées sont f. o. b.

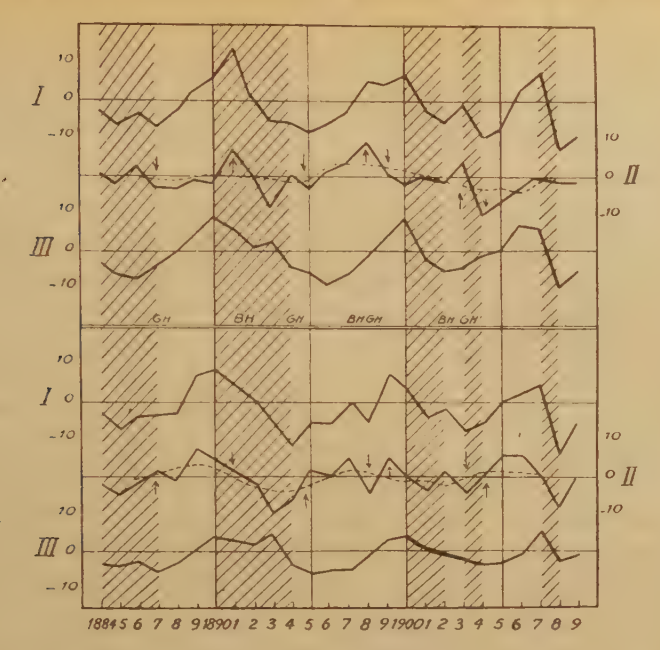


FIG. 2. — Fluctuations cycliques des valeurs, volumes et prix des importations et exportations.

La partie supérieure de la figure est relative aux importations (dont les valeurs sont données c. i. f.); la partie inférieure aux exportations (dont les valeurs sont données f. o. b.). Les lignes continues sont les écarts en chiffres absolus de la série autour des moyennes mobiles sur neuf années. Les lignes en pointillés II sont les moyennes mobiles sur cinq années des écarts correspondants autour du *trend*. Les séries primitives étaient toutes des indices sur la base de 1900.

Courbe I. Valeurs.
Courbe II. Quantités.
Courbe III. Prix.

Source : Calculs fondés sur des données tirées de White, *loc. cit.*

TABLEAU II.

Séries chronologiques des tournants cycliques des fluctuations des placements bruts à l'intérieur du pays, de l'actif et de l'excédent de la balance des revenus de la France de 1880 à 1913.

	Valeur estimée des placements bruts à l'intérieur.	Actif de la balance des revenus de la France.	Placements nets à l'étranger.
	—	—	—
Minimum	1886	1885	1885
Maximum	1890	1889	1889
Minimum	1895	1894	1891
Maximum	1900	1899	1895
Minimum	1903	1903	1898
Maximum	1907	1907	1905

comme des exportations présentent des mouvements assez réguliers et qui suivent de près les phases des cycles français de l'activité industrielle et commerciale, les mouvements des quantités des importations et des exportations sont très irréguliers.

Les moyennes mobiles sur cinq années des écarts autour du « trend » des quantités (lignes en pointillés sur la figure 2) éliminent ces irrégularités et semblent se rapprocher bien davantage du type général du comportement cyclique des valeurs et des prix comme de l'activité générale en France. On peut observer aussi que dans certaines années la quantité des importations semble s'être déplacée en sens contraire de celle des exportations, par exemple en 1886-1887, 1890-1891, 1894-1895, 1897-1898, 1902-1903 et 1903-1904. Il est hautement probable [14] que ces divergences tenaient aux fluctuations des récoltes, qui augmentaient la demande française des produits agricoles à l'étranger et réduisaient en même temps les quantités exportables de produits de l'agriculture française et d'articles fabriqués à l'aide de matières premières fournies par l'agriculture nationale. En fait, presque toutes les années où les quantités des importations et des exportations se déplaçaient en sens contraire, ou bien coïncident avec, ou bien suivent immédiatement des années de rendements de récoltes anormaux en France, comme on peut le voir sur la figure 2 où les abréviations G. H. ou B. H. signifient de bonnes ou de mauvaises récoltes respectivement dans les années correspondantes et où les petites flèches indiquent le sens de la variation des quantités des importations et des exportations.

L'écart moyen en pourcentage autour du *trend* des quantités des importations est de 3,1, tandis que pour les quantités des exportations il est de 3,7, mais la différence ne signifie probablement pas grand-chose. A la figure 2, on peut voir la nature de hasard des écarts les plus prononcés autour du *trend* des quantités des importations. Si on les élimine, le mouvement paraît assez proche de la ligne de tendance de 1884-1894, au lieu que, dans les quinze années suivantes, les variations des quantités des importations semblent avoir été dominées davan-

14. Cf. H. White, *op. cit.*, p. 139.

tage par le cycle économique [15]. Les quantités des exportations, malgré leurs irrégularités, montrent un type cyclique assez voisin du cycle économique en France (et du cycle international) [16] pendant toute la période [17].

On va maintenant essayer de calculer par l'analyse des multiples corrélations les équations de la demande des importations et des exportations de la France. En estimant les coefficients des relations linéaires entre les logarithmes des variables respectives, on peut obtenir quelque indication de l'ordre de grandeur des élasticités de la demande [18]. Les régressions ont été calculées d'après les différences premières indiquées ci-après par l'abréviation D. P. des logarithmes afin d'éviter de fausser les estimations par l'autocorrélation probable du terme résiduel lorsque la régression est calculée d'après les séries chronologiques primitives. Les estimations ont été examinées pour la multicollinéarité, par le procédé du graphique en éventail (bunch map en anglais) et, sauf indications contraires, les résultats présentés dans les tableaux ne sont probablement pas affectés par la « multicollinéarité ».

Outre les autres variables explicatives introduites dans les régressions multiples, on a introduit aussi les différences secondes (indiquées par l'abréviation D. S.) des logarithmes des quantités des importations ou des exportations. Cette variable explicative remplace un facteur appelé ci-après « facteur d'accélération ». Un coefficient de régression positif pour cette variable indique la tendance des variations de la quantité des importations et des exportations (à l'origine induites, par exemple, par des variations des revenus, des prix relatifs ou des récoltes) à s'amplifier [19] et très probablement reflète les mouvements des

15. Ce fait était probablement lié avec l'accroissement de longue durée de l'activité industrielle de la France au moment du changement de siècle, qui se reflétait aussi dans une hausse de longue durée de la quantité des importations. Voir ci-dessous.

16. A. F. Burns et W. C. Mitchell, *op. cit.*, 78-79; W. C. Thorp, *Business Annals*, p. 74 et suiv. Cf. aussi H. White, *op. cit.*, p. 222.

17. Ces considérations expliquent pourquoi les écarts autour du « trend » des rapports des quantités exportées et des quantités importées tendaient à varier en sens inverse du cycle économique et pourquoi cette tendance est moins nette après 1894.

18. Voir R. Stone, *The Analysis of Market Demand*, *Revue de l'Institut international de statistique*, 1948.

19. On peut comprendre plus aisément le sens de ce facteur lorsque la régression des différences premières est transformée en une équation de la série primitive des logarithmes, où les différences secondes apparaîtront donc comme

stocks de produits importés et exportés pendant le cycle économique[20].

Dans toutes les analyses suivantes, on a supposé que la distribution des valeurs d'échantillonnage des coefficients de régression autour de leurs valeurs de groupe est normale. Donc, la portée statistique des estimations est vérifiée en comparant les valeurs obtenues pour les coefficients avec leurs standard erreurs respectives.

A. — *La demande française de produits importés.*

Faute d'une série du revenu national de la France avant 1913, les indices de la consommation française de fer et d'acier[21] (I_{vs}) et du rendement moyen par unité de surface en France[22] ont été utilisés comme approximations au volume de la production industrielle et agricole[23] respectivement. Après des tâtonnements, on a trouvé qu'on obtient de meilleurs résultats lorsqu'on introduit les D. P. des logarithmes de l'indice de la production agricole avec un décalage d'un an relativement à la date de variation de la variable dépendante. On a adopté ce décalage, alors que toutes les autres variables explicatives sont introduites sans aucun décalage. On a ramené toutes les séries à des indices sur la base de 1900. Le tableau III présente les résultats des multiples régressions D. P. des logarithmes des quantités des importations (M_v) sur des combinaisons des variables suivantes :

D. P. des logarithmes de la consommation intérieure de fer et d'acier (I_{vs});

D. P. des logarithmes de la production agricole (Y_{av}) avec un décalage d'un an;

les différences premières des logarithmes des quantités importées. Voir *Some International Aspects of British Cyclical Fluctuations 1870-1913*, *loc. cit.*, part. II, sect. II.

20. Voir J. Tinbergen, *An acceleration Principle for Commodity Stockholding and a Short Cycle Resulting from it*, in *Studies in Mathematical Economics and Econometrics*, p. 256 à 258 et suiv.

21. Voir ci-dessus.

22. Calculés d'après les rendements par unité de surface des principales récoltes françaises, tirés de l'*Annuaire statistique de la France*. On a pondéré par la proportion moyenne entre 1880 et 1910 de la valeur de chaque récolte à la valeur des récoltes réunies.

23. Cette approximation repose sur l'hypothèse que les surfaces cultivées ne manifestaient qu'un mouvement de longue durée, ce qui semble assez raisonnable pour la France pendant la période considérée.

D. P. des logarithmes des rapports des prix des produits importés[24] aux prix intérieurs[25] $\frac{p_m}{p_h}$;

D. S. des logarithmes des quantités importées.

TABLEAU III.

La demande française d'importations de 1883 à 1909. Coefficients de multiples régressions of D. P. log. M_v sur des combinaisons des variables suivantes.

	D. P. log. I_{vs}	D. P. log. $Y_{av_{-1}}$	D. P. log. $\left(\frac{Pm}{Ph}\right)$	D. S. log. M_v	R	$\overline{R}$
Equation 1 ..	0,12	— 0,20	— 0,24	»	0,47	0,36
	(± 0,09)	(± 0,11)	(± 0,17)	»	»	»
Equation 2 ..	»	— 0,19	— 0,20	»	0,40	0,32
	»	(± 0,12)	(± 0,19)	»	»	»
Equation 3 ..	0,06	— 0,05	— 0,09	0,46	0,80	0,76
	(± 0,07)	(± 0,08)	(± 0,12)	(± 0,09)	»	»

SENS DES SYMBOLES.

M_v = volumes des importations; I_{vs} = consommation intérieure de fer et d'acier: Y_{av} = rendement moyen par unité de surface; p_m = prix des produits importés (compte tenu des droits d'importation); p_h = prix de détail intérieurs; R = coefficients de multiple corrélation; $\overline{R}$ = estimations des valeurs d'ensemble de R.

Dans l'équation 1 (tableau III), le coefficient de multiple corrélation R = 0,47 ne diffère pas sensiblement de zéro pour 3 et 23 degrés de liberté au point de 5 %[26]. Et le coefficient de multiple corrélation R = 0,40 dans l'équation 2 ne diffère pas sensiblement de zéro pour 2 et 24 degrés de liberté au point de 5 %. On peut encore observer que les valeurs des coefficients de régression dans les équations 1 et 2 ne diffèrent pas sensiblement de zéro au point 5 %. Ces résultats indiquent que l'association entre les variations des importations en quantité, d'une part, et de la production industrielle et agricole et des prix relatifs, d'autre part, n'avait pas beaucoup de sens. Mais si l'on ajoute le facteur d'accélération sous la forme de

24. Prix des produits importés, compte tenu des tarifs en divisant les valeurs des importations (H. White, *op. cit.*, tableau 28, p. 166) par l'indice des quantités des importations.

25. Indice des prix de détail de dix produits de consommation, tirés de H. White, *op. cit.*, tableau 55, col. 3, p. 336.

26. Voir G. W. Snedecor, *Statistical Methods*, 1946, p. 351.

D. S. log. M_v, le résultat s'améliore très notablement. Le coefficient de multiple corrélation $R = 0,80$ dans l'équation 3 (tableau III) ne pourrait guère être imputable au hasard.

Ceci indique clairement que D. S. log. M_v est une variable très importante. Mais l'on ne peut conclure quant à l'importance relative des variables explicatives dans l'équation 3 étant donné que les estimations des coefficients de régression sont peu dignes de foi à cause de la multicollinéarité.

Ces résultats appuient la conclusion négative que les élasticités de la demande française d'importations eu égard aux variations du revenu réel [27] et des prix relatifs étaient probablement très basses. D'autre part, le facteur d'accélération [28] semble avoir joué un rôle très important.

B. — *La demande mondiale d'exportations françaises.*

Pour estimer les équations de la demande d'exportations françaises, une série annuelle du revenu réel du monde ou du revenu sur les principaux marchés des exportations françaises est nécessaire. Faute d'une telle série, on a introduit un indice des valeurs du commerce mondial comme approximation aux variations du revenu réel du monde [29]. Pour les prix des produits étrangers d'exportation concurrents des produits français d'exportation, on a employé les prix des produits britanniques de consommation exportés comme première approximation. Toutes les séries ont été ramenées à des nombres indices sur la base de 1900.

Le tableau IV présente les résultats des multiples régres-

27. Il est intéressant de noter que le coefficient de régression pour D. P. log. Y_{av} dans l'équation 1 (tableau III) est négatif et que sa valeur est juste au-dessous de deux fois sa standard erreur. Si les variations du volume des importations étaient, en fait, négativement associées avec celles du volume physique de la production agricole de la France, ceci refléterait, bien entendu, les besoins accrus (ou réduits) d'éléments d'origine étrangère consécutifs à une mauvaise (ou à une bonne) récolte. La basse valeur obtenue par le coefficient tient probablement au fait que les importations de denrées alimentaires représentaient une fraction assez basse et décroissante des importations totales.

28. Pour une explication détaillée du sens de ce facteur, voir *Some International Aspects of British Cyclical Fluctuations* 1870-1913, *loc. cit.*, partie II, section I.

29. Voir *Some International Aspects of British Cyclical Fluctuations* 1870-1913, *loc. cit.*, partie I, section II.

sions des logarithmes des volumes des exportations (E_v) sur des combinaisons des variables suivantes :

D. P. des logarithmes des valeurs du commerce mondial[30] (T_w);

D. P. des logarithmes des prix des produits exportés de France (p_e);

D. P. des logarithmes des prix relatifs des produits exportés $\frac{p_e}{p_{ea}}$ (prix des produits exportés de France relativement au prix des produits britanniques de consommation exportés)[31];

D. S. des logarithmes des quantités exportées.

Dans l'équation 4, le coefficient de multiple corrélation $R = 0{,}41$ n'est pas statistiquement significatif pour 29 et 2 degrés de liberté au niveau de 5 %. Si l'on introduit D. P. log. $\frac{p_e}{p_{ea}}$ au lieu de D. P. log. p_e comme seconde variable explicative avec D. P. log. T_w, le coefficient de multiple corrélation s'abaisse à $R = 0{,}36$. Cette valeur ne s'accroît pas si l'on remplace les valeurs du commerce mondial par les valeurs totales du commerce extérieur des pays européens autres que la France et les Etats-Unis. Ces résultats ne s'améliorent pas non plus si l'on remplace les prix des produits britanniques de consommation exportés par les prix des produits exportés d'Allemagne, ou des prix de tous les produits exportés de Grande-Bretagne. Mais les résultats à peu près négatifs que donnent les régressions ci-dessus peuvent tenir en partie aux mouvements capricieux des quantités des exportations françaises dus aux variations de la production agricole de la France qui ne se reflètent pas dans les variations de prix.

Si l'on ajoute aux variables de l'équation 5 (tableau IV) D. S. log. E_v, le coefficient de multiple corrélation s'élève considérablement jusqu'à $R = 0{,}90$ (équation 6, tableau IV). Ce résultat ne pourrait guère être imputable au hasard. Les estimations des coefficients de régression pour D. P. log. T_w et

30. Cet indice est tiré des séries des valeurs du commerce mondial présentées par E. Wagemann, *Struktur und Rhytmus der Weltwirtschaft*, 1931, p. 389, et nous l'avons emprunté, avec l'aimable permission du professeur J. Tinbergen, à son ouvrage encore inédit : *Business cycles in the U. K.* 1870-1914. L'auteur désire exprimer ses vifs remerciements au professeur J. Tinbergen.

31. Cette série a été également empruntée à J. Tinbergen, *Business Cycles in the U. K.* 1870-1914 (inédit).

D. P. log. E_v dans l'équation 6 apparaissent aussi hautement significatives, tandis que la valeur obtenue pour D. P. log. $\frac{p_e}{p_{ea}}$ est sensiblement différente de 0 au niveau de 5 %. Si les valeurs du commerce mondial représentent assez bien les variations du revenu réel du monde, on peut prendre le coefficient de régression de D. P. log. T_w pour indiquer l'ordre de grandeur de l'élasticité de la demande des exportations françaises relativement au revenu réel du monde. Le coefficient de régression de D. P. log. $\frac{p_e}{p_{ea}}$ est probablement aussi une approximation à l'élasticité de la demande des exportations françaises relativement aux prix.

Les deux coefficients de l'équation 6 se trouvent sensiblement différents non seulement de 0, mais aussi de 1. Les résultats indiquent que si les élasticités de la demande étrangère pour les produits français d'exportation avaient probablement quelque importance, elles semblent avoir été très faibles.

TABLEAU IV.

La demande mondiale d'exportations françaises 1882-1913.
Coefficients de multiples régressions de D. P. log. E_v sur des combinaisons des variables suivantes.

	D. P. log. T_w	D. P. log. p_e	D. P. log $\left(\frac{p_e}{p_{ea}}\right)$	D. S. log. E_v	R	$\bar{R}$
Equation 4 ..	0,62 (± 0,26)	— 0,49 (± 0,32)	» »	» »	0,41 »	0,34 »
Equation 5 ..	0,38 (± 0,20)	» »	0,15 (± 0,24)	» »	0,36 »	0,25 »
Equation 6 ..	0,47 (± 0,09)	» »	— 0,26 (± 0,12)	0,57 (± 0,05)	0,90 »	0,89 »

SENS DES SYMBOLES.

E_v = volume des exportations françaises; T_w = valeur du commerce mondial; p_e = prix des produits exportés de France; p_{ea} = prix des produits britanniques de consommation exportés; R = coefficients de multiple corrélation; $\bar{R}$ = estimations des valeurs d'ensemble de R.

NOTA. — Les chiffres entre parenthèses sont les standard erreurs des estimations respectives.

C. — *Considérations plus générales sur les résultats précédents.*

Les résultats présentés ci-dessus sont tout à fait raisonnables, comme il ressort des commentaires suivants :

1° La composition des importations françaises pendant la période considérée a beaucoup varié [32]. Entre 1880 et 1890, en moyenne, environ la moitié des importations françaises en valeur consistait en matières brutes, et un peu plus du tiers en denrées alimentaires. De 1900 à 1910, les rapports correspondants étaient 70 % et 16 % respectivement. La part des objets fabriqués restait donc à peu près constante. D'après la nature même des importations françaises, on attendait que les élasticités de la demande pour l'ensemble des importations françaises fussent, en moyenne, faibles. Quant à la hausse importante des importations françaises de matières brutes, surtout depuis le début du siècle, elle reflète clairement la brusque expansion de l'industrie française qui a commencé à ce moment et que reflètent non moins clairement toutes les séries statistiques de ce pays [33]. *A priori*, cette modification de la composition des importations françaises devrait se refléter dans un aspect plus cyclique des quantités physiques des importations françaises, et dans une réduction des variations plus irrégulières qui tiennent aux fluctuations des récoltes. La série des quantités de la figure 2 manifeste en effet de telles tendances.

2° Entre 1880 et 1910, les proportions moyennes [34] des exportations françaises de denrées alimentaires, de matières brutes et d'articles manufacturés aux exportations totales en valeur sont restées plus ou moins constantes. Les produits industriels représentaient plus de la moitié des exportations françaises et montraient une lente tendance ascendante depuis le début de ce siècle, tandis que la part des denrées alimentaires était dans toute la période d'environ 20 % en moyenne, et après 1900 manifestait une tendance à baisser lentement. La plus grande partie des exportations françaises de produits manufacturés

32. Les chiffres suivants ont été calculés d'après l'*Annuaire statistique*.
33. Cette expansion correspondait à ce qu'on a appelé la véritable « révolution industrielle de la France ». Voir H. Clapham, *The economic development of France and Germany*, 1815-1914, 1945, p. 240.
34. Calculs fondés sur les données de l'*Annuaire statistique*.

consistait [35] en articles de luxe, et, d'après leur nature, on attendrait que leur demande fût peu sensible aux variations de revenus et de prix.

3° Le fait est bien connu que les principaux pays emprunteurs de la France n'étaient pas en même temps d'importants acheteurs de marchandises françaises.

a) L'expansion économique de la France dans les pays neufs était négligeable, comparée à l'expansion britannique pendant la même période. Donc les prêts français à l'étranger étaient beaucoup moins associés avec des entreprises françaises dans ou bien une émigration française vers les pays récemment colonisés que ne l'étaient les prêts anglais, ou même allemands, à l'étranger [36].

b) Dans une très grande mesure, les prêts français à l'étranger étaient des prêts à des gouvernements étrangers. Ces crédits étaient employés surtout à financer des dépenses de gouvernement et à un beaucoup moindre degré des plans pour le développement économique des pays emprunteurs.

La disjonction des prêts français et des marchés d'exportation peut être illustrée à l'aide du tableau V. Il semble qu'au début du siècle, comme à la veille de la première guerre mondiale, le principal emprunteur de la France était la Russie. Ensuite venait le groupe des pays de l'Europe centrale et orientale, y compris les Balkans et la Turquie. La position en 1914 était analogue à celle de 1900, bien que certaines variations marginales dans les rapports indiquassent des crédits français à l'étranger plus concentrés vers les régions se développant plus rapidement.

Ces relations peuvent être opposées à la distribution des exportations françaises d'après leur destination, qui est aussi donnée dans le tableau V. Le principal client de la France pendant toute cette période était le Royaume-Uni, et le groupe des quatre pays les plus industrialisés de l'Europe absorbait environ 56 % des exportations françaises. L'Italie, l'Espagne, les possessions françaises et les Etats-Unis en achetaient en moyenne 25 %, et le reste se dirigeait vers un grand nombre

35. La masse des exportations françaises de produits manufacturés consistait en textiles de qualité supérieure. D'autres articles importants étaient les vins et les vêtements. Les produits sidérurgiques représentaient moins de 3 % des exportations totales en valeur.

36. Voir J. Schumpeter, *Business Cycles*, vol. I, p. 366.

de pays dont chacun absorbait une proportion négligeable. D'ailleurs, l'augmentation d'environ 45 % des avoirs français à long terme dans les colonies françaises s'associe avec un accroissement presque égal en pourcentage des exportations dirigées vers ces régions

Mais cette évolution ne paraît pas avoir affecté la distribution géographique de la masse des crédits français à long terme à l'étranger ou des exportations françaises.

Et les principaux pays emprunteurs n'étaient pas non plus d'importants fournisseurs de la France. Les pays industriels de l'Europe occidentale fournissaient approximativement 30 % des importations françaises, et seulement une très petite partie du reste provenait des principaux pays emprunteurs.

Tableau V.

Distribution géographique des avoirs français à long terme à l'étranger et des exportations françaises.

Pourcentages des valeurs.

Avoirs à l'étranger	1900	1914
Russie	25	25
Autriche - Hongrie, Pays balkaniques, Turquie	18	18
Italie, Espagne, Portugal	21	11
Colonies françaises	5	9
Amérique	10	
Autres pays	21	37
	100	100

Exportations	1890-1900	1906-1912
Royaume-Uni	30	21
Belgique, Allemagne, Suisse	26	36
Italie, Espagne	8	7
Colonies françaises	9	15
Etats-Unis	7	6
Autres pays	20	15
	100	100

Sources : Calculs fondés sur les données de H. Feis, *Europe the World's Banker 1870-1914*, 1930, p. 51 (pour les avoirs à l'étranger), et de l'*Annuaire statistique* (pour les exportations).

On peut conclure [37] qu'il n'est guère probable que les variations des crédits français à long terme à l'étranger fussent responsables des mouvements des exportations françaises. Puisque celles-ci, toutefois, se dirigeaient surtout vers les pays industriels de l'Europe, il eût été rationnel qu'elles reflétassent les mouvements cycliques que ces pays subissaient. On comprend ainsi pourquoi les quantités exportées présentaient un aspect plus nettement cyclique, et des fluctuations plus amples que

37. Cf. H. White, *op. cit.*, p. 144-152.

les exportations allemandes. L'écart en pourcentage autour du « trend » des quantités des exportations britanniques et allemandes se trouvait être 4,1 % et 3,4 % respectivement; mais si l'on omet une année d'augmentation anormale des exportations allemandes, le chiffre pour l'Allemagne tombe à 2,9 %. Ces valeurs se comparent avec un écart moyen en pourcentage autour du « trend » des quantités des exportations françaises de 3,7 %.

IV. — Variations cycliques de la balance des paiements de la France de 1881 a 1913.

La figure 3 (courbe I) présente les écarts en chiffres absolus autour du « trend » des importations et des exportations françaises en valeur, de 1884 à 1909 [38]. Les divergences entre les deux séries indiquent les mouvements des excédents d'importations françaises qui présentent de grandes irrégularités. Néanmoins, il est possible de dégager un type de variations cycliques. On peut voir que les écarts des importations en valeurs dépassent généralement ceux des exportations en valeurs quand les deux séries se situent au-dessus de la ligne de tendance, quatre fois sur cinq à la fin de l'expansion ou au début de la contraction, c'est-à-dire dans des périodes de niveaux élevés du revenu et de l'activité en France. Au contraire, les écarts des exportations en valeurs dépassent ceux des importations en valeurs cinq fois sur six quand les deux séries se situent au-dessous de la ligne de tendance et dans des années de bas niveaux de revenu et d'activité, d'ordinaire au début de l'expansion [39].

On peut aussi voir à la figure 3 que les importations et les exportations en valeurs présentent souvent de brusques variations de sens contraire, qui accompagnent ou, plus fréquemment, suivent les années de bonnes ou de mauvaises récoltes indiquées sur la figure par les abréviations G. H. ou B. H. respectivement [40].

38. Les parties hachurées de la figure représentent des périodes de contraction de l'activité générale en France.

39. Ces tendances sont contraires au type de variations cycliques de l'excédent d'importations britannique. Voir *Some International Aspects of British Cyclical Fluctuations 1870-1913*, *loc. cit.*, partie II, section 2.

40. Cf. White, *op. cit.*, p. 139.

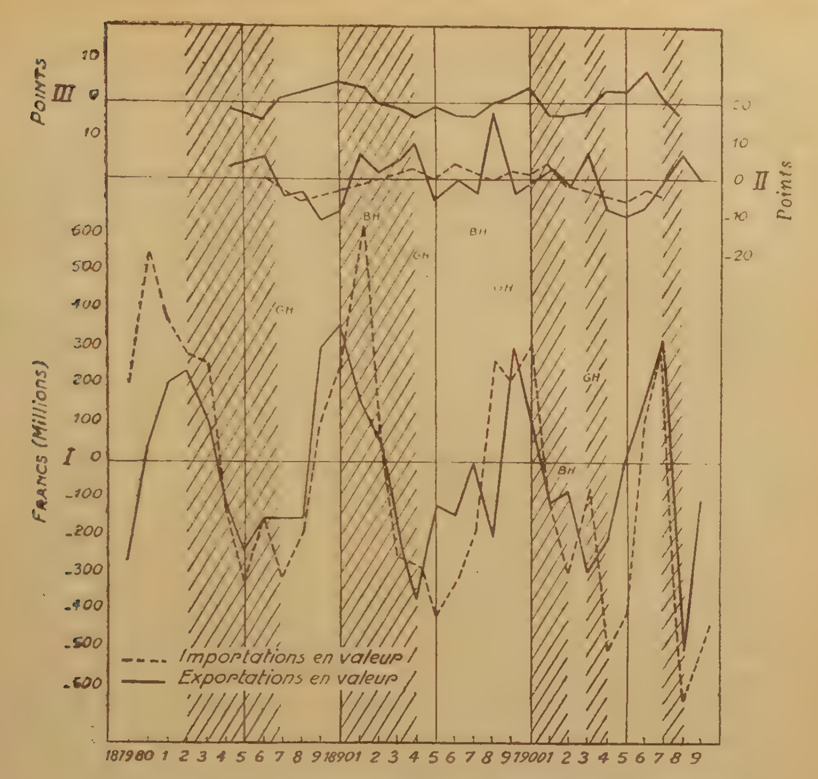


FIG. 3. — **Fluctuations cycliques des importations françaises en valeurs et des rapports des prix et des quantités.**

Ecarts en chiffres absolus des séries autour de leurs moyennes mobiles sur neuf années.

La ligne en pointillés II est la moyenne mobile sur cinq années des écarts autour du « trend » des séries correspondantes.

Courbe I. Valeurs des importations et des exportations.

Courbe II. Rapport des quantités importées aux quantités exportées.

Courbe III. Rapport des prix à l'importation aux prix à l'exportation.

Sources : Valeurs empruntées à l'*Annuaire statistique;* quantités et prix à H. White, *loc. cit.*

Ainsi en 1891, 1898 et 1903, des augmentations des importations en valeurs coïncident avec des diminutions des exportations en valeurs, et suivent des années de bas rendements à l'unité de surface. En 1887, 1895, 1899 et 1904, les valeurs des exportations présentent de brusques augmentations, tandis que les importations en valeurs diminuent, et ces variations suivent des années de hauts rendements par unité de surface.

La courbe II (ligne continue) dans la figure 3 représente les écarts autour du « trend » du rapport des quantités des expor-

tations françaises aux quantités des importations. Elles montrent de grandes irrégularités que l'on peut éliminer en prenant leurs moyennes mobiles sur cinq années (courbe II, ligne en pointillés).

Il apparaît alors que jusqu'en 1894 ce rapport tendait à varier en sens inverse du cycle économique en France, mais, après 1894, le fait devient très douteux, et dans les cycles plus récents, on peut dégager une tendance de ce rapport à varier dans le même sens que les cyclés en France.

La courbe III, dans la figure III, représente les écarts autour du « trend » du rapport des prix des importations aux prix des exportations; celui-ci tendait à s'élever dans les périodes d'expansion ou à s'abaisser dans celles de contraction. Il est intéressant d'observer que ces mouvements des parités de troc »[41] en France sont contraires aux variations cycliques des « parités de troc » en Grande-Bretagne qui tendaient à devenir plus favorables dans les périodes d'expansion; quant aux séries allemandes, elles présentent des variations insignifiantes. Très probablement, ces divergences tiennent aux différences dans la composition des importations et des exportations des trois pays. Une très substantielle proportion des exportations britanniques consistait en minéraux et en produits sidérurgiques, dont les prix fluctuaient violemment pendant le cycle économique. Quant à la France, elle importait du fer et du charbon en grandes quantités, tandis que les produits sidérurgiques ne constituaient qu'une fraction négligeable de ses exportations, dont la masse se composait de produits fabriqués de consommation dont les prix ne subissent pas de très amples fluctuations. L'Allemagne occupait, quant à la composition des exportations et des importations, une position intermédiaire, qui se traduit par une amplitude presque égale des prix des importations et des exportations allemandes[42]. Le tableau suivant illustre ces relations.

Ecarts moyens en pourcentages des prix des importations et des exportations.

France	4,8 %	3,1 %
Allemagne	3,3 %	3,4 %
Royaume-Uni	2,9 %	3,9 %

41. Les mots « *terms of trade* » indiquent le rapport des prix d'exportation aux prix d'importation d'une nation déterminée. Ils n'ont pas d'équivalents français. Ils ont été traduits par *parité de troc* (N. D. L. R.).

42. H. White (*op. cit.*, p. 257-259) discute la relation entre les mouvements des

Puisque les rapports des prix unitaires des importations françaises aux prix unitaires des exportations françaises et des quantités physiques des importations françaises aux quantités physiques des exportations françaises tendaient, particulièrement au début de notre période, à varier en sens contraire du cycle économique, la tendance de l'excédent d'importations à être grand (ou petit) dans les périodes de hauts (ou bas) niveaux d'activité tient : *a*) à une amplitude des variations cycliques des rapports des prix plus forte que celle des rapports des quantités; *b*) au fait que les points tournants des séries des quantités précédaient ceux des cycles en France [43]. Mais les écarts en « trend » des rapports des quantités divergent très sensiblement de leurs moyennes mobiles sur cinq années, et les grands mouvements de l'excédent d'importations sont liés à ces variations irrégulières, qui se trouvent aussi proches de récoltes anormales.

La figure 4, courbe I (ligne continue), représente les écarts autour du « trend » de l'excédent de la balance des revenus de la France. On a déjà remarqué que probablement les postes invisibles ne variaient guère, et que les variations de l'excédent de la balance des revenus reflètent presque exclusivement celles de l'excédent d'importations. Ainsi la courbe I correspond aux écarts renversés autour du « trend » de l'excédent d'importations, y compris ses variations irrégulières. Lorsqu'on élimine ces irrégularités par une moyenne mobile sur cinq années des écarts autour du « trend », on peut voir plus clairement le type cyclique de l'excédent d'importations. Il correspond, en somme, à un grand (ou petit) excédent lors des périodes de bas (ou de

prêts à l'étranger et ceux des « parités de troc » et il conclut qu'une cause probable de ces derniers était « les facteurs monétaires et de crédit ». Cette manière de voir donne lieu aux commentaires suivants : *a*) il y a la fondamentale objection analytique contre une connection purement mécanique entre la quantité de monnaie et le volume du crédit d'une part et les variations des prix d'autre part, sans aucune référence au revenu national et à l'emploi (opposés au pouvoir d'achat); *b*) il n'est pas très facile de réconcilier la position de White avec l'opinion généralement reçue et confirmée par les résultats qu'il obtient lui-même (*op. cit.*, chap. VIII et IX) sur le caractère passif des banques françaises; *c*) une des grandes faiblesses de la théorie néo-classique était la difficulté d'expliquer d'une manière cohérente les mouvements à court terme des « parités de troc » dans les divers pays (voir, par exemple, F. W. Taussig, *International Trade*). D'ailleurs, l'interprétation donnée dans le texte, outre sa simplicité, est renforcée par la possibilité de l'appliquer à plusieurs pays.

43. On peut le voir à la figure 2, et le fait tient probablement au facteur d'accélération qui, d'après les résultats de la section 3, a probablement considérablement influencé les quantités des importations et des exportations.

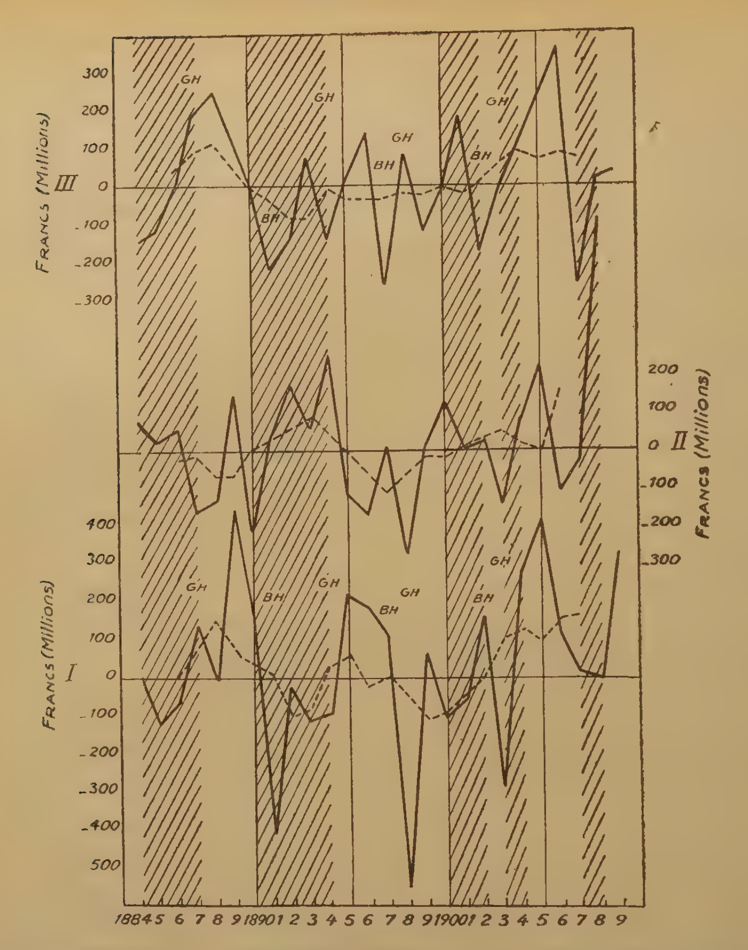


Fig. 4. — Fluctuations cycliques de l'excédent de la balance des revenus de la France, des prêts bruts à l'étranger et des importations nettes d'or, 1880-1909.

Les parties hachurées indiquent des périodes de contraction de l'activité générale en France.

Courbe I. Excédent de la balance des revenus.
Courbe II. Importations nettes d'or.
Courbe III. Prêts bruts à l'étranger.

Sources : Calculs d'après des données de H. White, *loc. cit.*

hauts) niveaux de revenu et d'activité. Ceci s'accorde naturellement avec la tendance des variations de l'excédent d'importations comme avec la constatation que les tournants des « déterminantes externes » du revenu national de la France précédaient ceux des placements français à l'intérieur du pays et avec la con-

clusion que les mouvements de l'excédent de la balance des revenus exerçaient une influence stabilisatrice sur le revenu national de la France.

La courbe III sur la figure 4 (ligne continue) représente les écarts autour du « trend » des séries annuelles des prêts bruts français à l'étranger [44]. Ces mouvements présentent de grandes irrégularités, et même leurs moyennes mobiles sur cinq années (courbe III, ligne en pointillé) ne manifestent pas clairement un type plus accusé. Néanmoins, dans les premières phases cycliques de notre diagramme, la ligne en pointillé manifeste une tendance des crédits à l'étranger à être hauts (ou bas) dans les années de bas (ou hauts) niveaux de revenu et d'activité. Cette tendance semble disparaître pendant l'expansion de 1895 à 1900 qui suit la dépression de 1890. Alors les prêts à l'étranger semblent avoir été en général bas (la ligne III en pointillé sur la figure 4 reste au-dessous de la ligne de tendance pendant toute la période de 1890 à 1900). Mais, à partir de 1901, on tend à retourner au modèle de la période antérieure.

Peut-être ces mouvements des prêts français à l'étranger s'expliqueraient-ils de la manière suivante :

Les dates des variations de l'excédent de la balance des revenus de la France relativement aux placements français à l'intérieur du pays assuraient probablement un courant assez régulier du revenu national de la France. Comme on le sait [45], la masse des prêts français à long terme à l'étranger se négociait par l'intermédiaire des banques françaises, et on n'ignore pas non plus [46] quel rôle actif ont joué celles-ci pour promouvoir les entreprises nationales. Il est donc vraisemblable que dans des années de dépression (relative), où il n'était pas facile d'employer des fonds à financer des affaires en France, on ait lancé plus d'emprunts étrangers. Cette hypothèse est renforcée par les considérations suivantes :

a) A la figure 4, on peut voir qu'il y a une assez étroite association entre les mouvements d'année en année (lignes continues) comme entre les variations cycliques (lignes en pointillé)

44. Les nouveaux crédits étrangers à la France et le montant net dû à la France pour le remboursement d'anciens emprunts (pour les deux séries, on a utilisé les estimations de White) ne varient pas sensiblement autour de leur ligne de tendance générale.

45. Voir H. Feis, *op. cit.*, p. 39-43.

46. Voir G. Clapham, *op. cit.*, p. 355; R. S. Sagers, *Modern Banking*, 1947, p. 230.

de l'excédent de la balance des revenus (courbe I) et des prêts à l'étranger (courbe II). La corrélation des fluctuations cycliques des deux séries, qui est plus claire au début et à la fin de la période, manifeste probablement la dépendance des prêts à l'étranger relativement à la régularité du courant du revenu national et des épargnes de la France, régularité qui était assurée par l'antériorité des fluctuations de l'excédent relativement aux placements à l'intérieur du pays. L'association entre les mouvements annuels tient très probablement à une cause commune, à savoir les mouvements de la production agricole et du revenu monétaire. Ceux-ci, en affectant le courant du revenu en France, rendaient ainsi très probablement compte des mouvements des prêts français à l'étranger [47].

b) Dans la mesure où la masse des prêts français à l'étranger se dirigeait vers des pays se développant très lentement et prenait surtout la forme d'obligations de gouvernements étrangers, elle échappait à l'action du cycle.

c) Cette interprétation explique probablement aussi pourquoi les prêts français à l'étranger étaient déprimés dans les dernières années du XIXe siècle. Ce fait était probablement lié à l'accroissement rapide des placements français à l'intérieur du pays pendant les mêmes années, qu'absorbait un montant accru de fonds disponibles aux dépens des prêts à l'étranger.

Si l'on calcule la corrélation entre les mouvements internationaux de capitaux et les prêts bruts à l'étranger, en prenant les deux séries comme des écarts autour du « trend », on trouve la plus haute association lorsqu'on introduit les prêts à l'étranger de l'année précédente; le coefficient de corrélation $r = 0{,}50$ est alors significatif au point 1 %. Si l'on introduit les deux variables sans aucun décalage, le coefficient de corrélation est $r = 0{,}37$. Ces grandeurs correspondent [48] à un délai moyen d'environ sept mois, qui semble tout à fait raisonnable. Les variations des prêts à l'étranger d'une année quelconque peuvent

47. La répugnance de White à accepter cette interprétation parce qu'il ne trouve pas de mouvements correspondants des dépôts en banque (*op. cit.*, p. 216) tient encore essentiellement à la confusion entre revenu et pouvoir d'achat. En outre, il est douteux que les petits épargnants agricoles aient été titulaires de dépôts en banques pour des sommes importantes, étant donné l'usage très restreint en France des paiements par chèque.

48. Sur les délais distribués, voir J. Tinbergen, *A Method and its Application to Investment Activity*, 1949, p. 58-59.

très bien s'être traduites par des variations des sorties effectives de capitaux dans les mois suivants ou même l'année suivante. Etant donné que la plus grande partie des exportations de la France ne se dirigeaient pas vers ses propres emprunteurs, on ne peut guère prétendre que les variations des sorties de capital fussent directement responsables des variations de l'excédent français d'importations de marchandises. Et il n'est guère probable non plus qu'un tel résultat se produisît indirectement par l'intermédiaire des autres pays industriels de l'Europe occidentale [49] qui vendaient aux emprunteurs de la France et qui étaient eux-mêmes les principaux clients de celle-ci [50].

La courbe II de la figure 4 représente les écarts autour du « trend » des importations nettes d'or. Leur aspect cyclique peut être tracé par leur moyenne mobile sur cinq années (courbe II, ligne en pointillé), qui manifeste une tendance des importations nettes d'or à être basses (ou élevées) dans les années de prospérité (ou de dépression). Ce mouvement est contraire à celui de l'excédent de la balance des revenus et des prêts bruts à l'étranger. Puisque les importations d'or sont le solde des règlements internationaux, ces résultats indiquent que les fluctuations des sorties de capitaux français étaient

49. Les motifs suivants soutiennent cette conclusion :

a) Seulement une petite part des prêts français à l'étranger finançait des plans de développement ou d'autres formes de dépenses liées à un contenu important de marchandises. En outre, malgré son importance, les prêts français à l'étranger ne représentaient qu'une assez petite fraction du revenu national des pays bénéficiaires, et il est probable que la propension marginale à importer des emprunteurs de la France était assez faible.

b) A l'exception de l'Allemagne, seulement une petite proportion des exportations des pays industriels de l'Europe occidentale se dirigeait vers les principaux emprunteurs de la France, et les variations des exportations allemandes étaient probablement faibles relativement aux mouvements des placements allemands à l'intérieur. Il paraît donc que les effets indirects sur les exportations françaises des mouvements des prêts français étaient quantités négligeables.

50 White (*op. cit.*, p. 145 et suiv., et 152 et suiv.) aboutit aux mêmes conclusions. Sa proposition à la page 223, suivant laquelle « en général les mouvements de marchandises semblent avoir été le facteur dépendant », repose probablement sur un raisonnement qui rend les mouvements de capitaux responsables par l'intermédiaire de la situation monétaire des modifications des parités de troc, lesquelles affectaient ensuite les mouvements des quantités physiques. Les difficultés dans les premières démarches de ce raisonnement ont été indiquées ci-dessus. La fin du raisonnement repose sur l'hypothèse suivant laquelle les élasticités de la demande totale française d'importations et de la demande totale du monde pour les exportations de la France étaient assez grandes. Mais on a trouvé que ces élasticités étaient très basses, ce qui paraît tout à fait vraisemblable pour des raisons *a priori* qui ont été exposées plus haut.

plus amples que celles de l'excédent de la balance des revenus, bien que de même sens. Cela semble tout à fait raisonnable si l'on tient compte de la possibilité d'influences amplifiantes de nature psychologique, et spéculatives sur les prêts à l'étranger. Aussi, le fait que les sorties de capitaux retardaient un peu sur les prêts a peut-être bien été responsable de quelques mouvements d'or pour les règlements. En outre, la série de White des prêts français à l'étranger ne reflète probablement pas exactement les mouvements des prêts à court terme à l'étranger [51]. Etant donnée la faible amplitude bien connue des fluctuations du taux d'intérêt français à court terme relativement au taux d'intérêt sur les autres marchés financiers, il est probable que les prêts français à court terme à l'étranger étaient élevés (ou bas) aux phases avancées de la prospérité (ou de la dépression). Toutefois, c'est un fait généralement reconnu que la Banque de France ne permettait pas aux variations des importations d'or de se refléter dans la situation de liquidité de l'économie française.

V. — Conclusions.

Remarques finales sur le mécanisme de l'ajustement international en relation avec les fluctuations cycliques en France avant 1913.

Suivant l'analyse précédente, il apparaît que le mécanisme de l'ajustement à court terme dans le cas de la France avant 1913 fonctionnait dans une très grande mesure par des mouvements induits [52] des prêts à l'étranger. Au cours du cycle économique, ceux-ci paraissent causés par les variations de l'excédent de la balance des revenus, tandis que les variations d'année en année des prêts à l'étranger subissaient apparemment l'influence des récoltes, qui se reflétaient aussi dans les mouvements de la balance du commerce et de la balance des

51. H. White (*op. cit.*, p. 149) signale les difficultés d'obtenir des renseignements sur les soldes à court terme à l'étranger des banques et il n'est pas sûr qu'il ait tenu compte des transactions à court terme dans son estimation des prêts français à l'étranger.

52. Sur les prêts à l'étranger induits en rapport avec la théorie classique de l'ajustement international, Voir R. Harrod, *International Economics*, 1939, p. 115-116; F. Machlup, *International Trade and the National Income Multiplier*, 1943.

revenus. Si cette interprétation est acceptable, il semble que le cas français pendant cette période constitue un exemple typique d'un processus régulateur qui fonctionne vià des mouvements induits de prêts à l'étranger[53]. Cela tient apparemment aux caractéristiques fondamentales de l'économie française dans cette période, dont un élément essentiel était la séparation des emprunteurs de la France et des marchés d'exportation français.

Les remarques finales de White indiquent, bien que très prudemment, que les variations des parités de troc ont joué un rôle assez important dans le mécanisme régulateur. Cette conjecture est hautement improbable étant donné que sur une courte période les élasticités de la demande française d'importations et de la demande étrangère d'exportations françaises relativement aux revenus et aux prix étaient, comme on l'a vu, très faibles. En outre, on ne peut guère imputer aux variations du « pouvoir d'achat » les mouvements des parités de troc. D'ailleurs, le groupe de facteurs[54] déterminant les variations des parités de troc était responsable des caractères des variations des excédents français d'importations et des cycles induits des prêts français à l'étranger.

Ces différences entre les précédentes considérations et les conclusions de White tiennent surtout, bien entendu, à la différence des hypothèses dont s'inspirent les deux méthodes, comme on l'a spécifié ci-dessus dans diverses occasions.

On pourrait, toutefois, adresser une critique additionnelle à l'analyse de White. Des considérations sur les mouvements de courte et de longue période et les mécanismes d'ajustement international se mêlent constamment aux investigations de

53. De telles considérations n'étaient pas possibles dans le cadre analytique de la théorie néo-classique qui identifiait des mouvements du « pouvoir d'achat » (influencés surtout par des variations des entrées de monnaie métallique) avec des variations du revenu national. Les mentions de la « situation des affaires » ou « du cycle économique », que l'on trouve chez les auteurs néo-classiques, sont encore plus équivoques, car les relations avec les « variations du pouvoir d'achat » ne sont jamais suffisamment clarifiées.

54. Les principaux de ces facteurs étaient les élasticités sur courte période de l'offre des produits importés et exportés (reflétées dans les variations des parités de troc) et aussi l'amplitude probablement plus grande de variation cyclique du revenu réel sur les marchés français d'exportation (reflétée dans la plus grande amplitude des volumes des exportations françaises relativement à ceux des importations), bien que ce fait devienne (comme on peut l'attendre) plus incertain après la grande expansion de l'industrie française au commencement du siècle.

White. Il n'y a, toutefois, aucune raison pour qu'un processus régulateur de longue durée soit nécessairement analogue aux processus de courte durée. L'absence d'une telle distinction est probablement aussi responsable, du fait que dans quelques cas seulement White élimine les mouvements de longue durée de ses séries statistiques et qu'il est souvent difficile d'y distinguer du cycle les mouvements de longue durée et les variations d'année en année.

G. S. Pesmazoglu.

St John's College, Cambridge.

(*Traduit de l'anglais par Mlle Apchié.*)

NOTES ET MEMORANDA

UN JUGEMENT SUR LA POLITIQUE AGRICOLE DE LA FRANCE

Dans le grand livre que vient de publier M. Augé-Laribé[1] et qui résume toute une existence consacrée à l'observation et au service de l'agriculture, il faut louer d'abord la vie et le talent d'exposition dont l'auteur fait preuve du commencement jusqu'à la fin. Des premières pages à la dernière, aucune lassitude ne se fait jour. Nous retrouvons là toutes les qualités dont M. Augé-Laribé nous avait donné la preuve dans ses ouvrages précédents. Ce n'est ni un technicien agricole, ni un économiste abstrait qui parle dans ces pages. C'est un homme qui apporte à son étude non seulement de l'intelligence, mais aussi du cœur et de la sympathie à l'égard de cette population paysanne, dont les qualités, comme les défauts, lui sont familiers, dont il a su apprécier les peines et les soucis, comme les naïvetés et les enfantillages. C'est de plus un homme de grande culture, qui sait évaluer la place de l'agriculture dans l'ensemble de l'économie française, et qui parle des hommes qui ont dirigé la politique agricole avec la liberté d'un esprit toujours soucieux de découvrir, sous les phrases et les grands discours, la vérité psychologique et les intentions politiques.

L'ouvrage s'ouvre par un tableau de l'économie agricole vers l'année 1880, alors que l'enseignement agricole existe à peine, que la liberté des échanges avec l'étranger est à peu près complète, que l'organisation professionnelle fait encore défaut, et que cependant l'agriculture contribue aux revenus privés de la France pour une somme égale presque à la moitié.

« L'agriculture, qui occupe moins de la moitié des travailleurs français, possède un peu plus de la moitié des capitaux privés, et compte pour plus de la moitié dans la valeur de l'ensemble des revenus. » (P. 50.)

Les soixante ans qui suivent vont apporter à l'agriculture française une série d'expériences qui détermineront chacune à son tour la politique agricole des gouvernements. C'est d'abord la crise agricole, conséquence de la baisse des prix de 1880 à 1900, ensuite la période de prospérité de 1900 à 1914, puis la première guerre mondiale avec toutes ses conséquences qui se déroulent jusque vers 1928,

1. Michel Augé-Laribé, *La politique agricole de la France de 1880 à 1940*, Presses Universitaires de France, 1 vol. in-8° de 600 p., Paris, 1940.

enfin la grande crise de baisse des prix de 1930 à la dernière guerre. Autant d'étapes à travers lesquelles se développent sans interruption les nouvelles techniques agricoles, sous la pression des découvertes scientifiques et de la concurrence extérieure, les méthodes collectives d'organisation syndicale et coopérative, les luttes politiques, où les différents partis cherchent à s'assurer l'appoint des votes agricoles, pendant que se poursuivent une industrialisation et une commercialisation entraînant un déplacement de la population agricole vers les villes, et de la fortune privée vers les valeurs mobilières et industrielles. Autant de phénomènes qui obligent les pouvoirs publics à intervenir de plus en plus dans la vie agricole. C'est l'histoire de ces interventions qui forme la trame du livre de M. Augé-Laribé, puisque son livre est une histoire moins de l'agriculture elle-même que de la politique agricole.

L'opinion personnelle de M. Augé-Laribé à l'égard des différentes politiques suivies. est que le rôle des pouvoirs publics devrait consister à multiplier, bien au-delà de ce qui a été fait jusqu'à présent, toutes les formes d'instruction, d'information, aussi bien techniques que commerciales, dans une population rurale qui reste encore étrangère à quantité de progrès accomplis ailleurs, et qui se trouve ainsi handicapée dans la concurrence internationale. Qu'il suffise de mentionner ici combien, en matière d'industries laitières, beurrières, la France se trouve distancée par une foule de pays. C'est de ces réformes organiques que M. Augé-Laribé attend essentiellement les progrès de l'économie agricole française et la prospérité paysanne, et c'est pourquoi il ne cesse de s'élever contre l'insuffisance des crédits accordés au ministère de l'Agriculture. Mais on sait qu'au cours des soixante dernières années, les « guérisseurs » de l'agriculture ont cherché le salut dans une politique bien plus commode et bien plus simple, celle des droits protecteurs. Les chapitres consacrés par M. Augé-Laribé à cette politique sont parmi les plus intéressants et les plus vivants de son ouvrage. L'un d'eux, intitulé *Les Guérisseurs*, fait le portrait malicieux des hommes qui ont introduit dans l'agriculture le virus des droits protecteurs, de Pouyer-Quertier à Méline. Ce sont les industriels, en quête pour eux-mêmes d'une protection plus élevée, qui ont persuadé l'agriculteur, vers les années 1880, qu'une protection agricole lui était absolument nécessaire. Les documents rassemblés par M. Augé-Laribé sont singulièrement instructifs à cet égard. La protection, modeste au début, n'a fait depuis que grandir. Les tarifs de 1892 ont consacré, une fois pour toutes, le protectionnisme comme la méthode de guérison par excellence de tous les maux de l'agriculture. Le système, déjà dénoncé par Balzac en 1840, du pain à bon marché et du blé cher, n'a pas cessé de faire le fond de la politique alimentaire de notre pays. On suivra, dans les pages de M. Augé-Laribé, la politique du sucre, du blé, du vin. On y retrouvera, tracés avec esprit et compétence, toutes les fluctuations, les hésitations, les incertitudes, les retours et les reprises du Parlement, les réactions populaires, depuis les manifestations

de Marcelin-Albert dans le Midi, jusqu'aux grèves les plus récentes.

La politique du maintien des prix agricoles n'a plus cessé depuis lors de servir de directive à tous les gouvernements. Lorsque la hausse des prix, qui se développe de 1900 jusqu'en 1914, est venue rendre à l'agriculture sa prospérité, la politique n'a pas changé. Les faits avaient beau démontrer que les prix du marché n'obéissaient pas aux droits protecteurs, la méthode est restée immuable. Elle ne s'est modifiée qu'une fois, immédiatement après 1918. A ce moment-là, le ministère du Commerce, sous l'impulsion de M. Serruys, a introduit les interdictions d'exportation ou maintenu celles créées par la guerre, alors que les prix mondiaux étaient en hausse, et privé ainsi les agriculteurs français des bénéfices légitimes qu'ils auraient pu faire. Ensuite, c'est la politique des contingents à laquelle, dans son ensemble, M. Augé-Laribé n'est pas opposé en raison de l'acuité de la crise mondiale, mais dont les exagérations et les absurdités ne sont plus à relever.

Parmi les chapitres les plus intéressants et les plus vivants de ce livre, il faut signaler ceux consacrés à l'agriculture française pendant la guerre, et à la reconstruction agricole après la guerre. Comment peu à peu s'est créée une législation de contrôle des prix qui, du blé, s'est étendue à toutes les autres céréales; comment les agriculteurs, en dépit de toutes les difficultés, ont maintenu dans l'ensemble la production, quoiqu'à un niveau bien diminué; comment la population paysanne française a supporté pendant quatre ans, à la fois sur les champs de bataille et dans les fermes, où les femmes remplaçaient les hommes, le choc principal de l'ennemi, c'est ce que M. Augé-Laribé rappelle en termes émus, et en même temps avec une précision d'information qui tient le lecteur en haleine. Comment ensuite l'agriculture a été sacrifiée systématiquement à la politique commerciale et industrielle, alors que rien n'empêchait de mener de front ces deux reconstructions, c'est ce que M. Augé-Laribé explique de la manière la plus pertinente. Le livre s'arrête en 1940, à la veille d'épreuves nouvelles et de politiques nouvelles qui ont créé pour l'agriculture française des difficultés nouvelles. Espérons que M. Augé-Laribé trouvera le temps de faire pour nous le tableau de cette dernière décade, où les critiques n'ont pas manqué à l'égard de l'agriculture. Avec cet esprit d'équité et ce sens de l'intérêt général qui inspirent constamment son grand ouvrage, il est plus capable que personne de nous donner le tableau, qui nous manque encore, de l'agriculture française sous l'occupation.

Charles Rist.

UN BILAN DE NOS CONNAISSANCES MONETAIRES

Voici une nouvelle collection qui arrive à son heure pour faire le point des connaissances économiques, et nous devons d'abord féliciter R. Mossé d'avoir pris cette heureuse initiative et d'en avoir mené à bien l'exécution.

Le professeur Howard S. Ellis présente le premier volume [1] en quelques pages liminaires. Nul n'est plus qualifié que lui pour le faire, car il est le directeur des *Surveys of Contemporary Economics* dont les « *Bilans* » se sont inspirés. Il établit un intéressant parallèle entre les uns et les autres et reconnaît la supériorité des seconds sur les premiers. La formule américaine a été perfectionnée notamment en permettant aux auteurs de rédiger une brochure au lieu d'un article, en ajoutant une bibliographie analytique et critique, en complétant l'étude principale par deux longues « observations » dues à d'éminents spécialistes. Cette dernière innovation ne manque pas de hardiesse. Sans doute se propose-t-on ainsi de corriger le « subjectivisme » éventuel excessif de l'auteur chef de file, mais ce contrepoids n'est pas sans danger, car il risque de faire apparaître des contradictions entre les différentes thèses, sans aucune indication de solution, et de laisser le lecteur désorienté. Nous craignons qu'il n'en soit ainsi, par exemple, dans le volume qui nous intéresse ici, pour les fonctions de la monnaie. A la réflexion, cependant, il semble que le mal ne soit pas grand, car ce genre d'ouvrage s'adresse forcément à un public déjà averti.

Ce qui, d'ailleurs, ne peut manquer tout d'abord de frapper le lecteur, c'est l'accord de R. Mossé et de L. Federici sur un point capital : l'insuffisance des théories monétaires contemporaines. « Devenue de plus en plus étroite, de plus en plus abstraite, confinée dans des modèles dont les hypothèses sont la négation même du monde réel, cette analyse [monétaire actuelle] donne l'impression de s'être perdue dans un byzantinisme stérile » (p. 38), lisons-nous dans R. Mossé. « La théorie monétaire dérivée du schéma de Keynes n'a pas réussi, plus que celle qui se fonde sur le principe quantitatif, à s'insérer dans le cadre de la théorie économique générale moderne » (p. 134), ainsi s'exprime L. Federici. Premier aspect du bilan : négatif.

Toutefois, si Robert Mossé brise quelques modernes idoles, il dresse sur un piédestal la statue de E. Knapp, non pas qu'il ignore les lourdes responsabilités de cet apologiste de l'Etat dans l'inflation dont son pays a si cruellement souffert, mais parce qu'il voit en lui le destructeur de la primauté de l'or, le précurseur des directions monétaires, le révolutionnaire qui a apporté aux gouvernements une justification

1. Mossé (Robert), *La monnaie*, introduction de Howard S. Ellis, observations de Luigi Federici et Robert Triffin, 1 vol. in-8° de 207 p., Librairie Marcel Rivière et Cie, Paris, 1950. (Premier volume de la collection : *Bilans de la connaissance économique*.)

de leurs audaces. Certes, la « *Staatliche Theorie des Geldes* », quoique affreusement indigeste (ou parce que... Proust a écrit quelque part : les *quoique* sont bien souvent des *parce que* méconnus), a exercé une influence dont nous ne sous-estimons pas l'importance, mais il serait naïf d'apprécier la qualité d'une thèse d'après l'étendue des applications qui en sont faites. La question est de savoir si cette thèse est correcte et si de telles applications se révèlent conformes à l'intérêt général. Or, l'exactitude des conceptions de Knapp s'affirme peut-être chez des peuples de mentalité germanique, mais nullement chez des Latins. Les différences de psychologie nationale rendent dangereuse toute généralisation. Que l'on songe, par exemple, aux refus de monnaie en Amérique latine. Robert Mossé le sait bien, qui écrit un excellent paragraphe (p. 35) sur les limites imposées au pouvoir de l'Etat créateur de monnaie, par l'attitude et le comportement des individus.

Impressionné par l'évolution contemporaine vers le dirigisme, qu'il constate avec raison Robert Mossé paraît en faire une « tendance » permanente. Sans doute rêve-t-il de concilier l'autorité et la liberté (p. 43), mais il se place uniquement du point de vue de l'Etat pour en discuter. Aussi exagère-t-il dangereusement ce qu'il nomme « la déchéance du métal » (p. 46) sans songer que celui-ci est plus que jamais demandé par les individus. Comment soutenir que « la fonction de réserve de valeur compte beaucoup moins désormais » (p. 47), alors que la thésaurisation du métal prend des proportions démesurées ? Comment prétendre que le public « s'habitue » aux manipulations monétaires (p. 39), alors qu'il s'efforce d'échapper à leurs conséquences par tous les moyens, légaux ou non ?

Robert Mossé se réfère à certain passage d'un de mes propres ouvrages dans lequel j'explique qu'en raison du peu de sagesse dont les gouvernements font preuve, il serait opportun de garder l'or à titre de garde-fou. Si l'on devait suivre cette thèse, dit-il, il faudrait « refuser aux gouvernements le pouvoir même de faire des lois » (p. 65). Ce raisonnement est surprenant. Quand l'administration fait disposer des garde-fous le long des routes que bordent des précipices, personne ne s'avise d'en conclure qu'elle ferait aussi bien d'interdire en ces lieux toute circulation. Les barrières sont destinées à éviter les conséquences des erreurs ou des excès et n'impliquent aucune critique de l'usage.

C'est un raisonnement tout aussi peu valable que de dire : « Si l'Etat rend la justice... il peut aussi administrer la monnaie. » (p. 94). Parce qu'on admet que l'Etat doit remplir une fonction, considérée comme essentielle, est-on par cela même obligé d'admettre qu'il doit remplir toutes les fonctions imaginables ? Nous nous trouverions réduits à choisir entre une étatisation totale et un anarchisme. La question est précisément de savoir où situer les limites des pouvoirs de l'Etat, et nous ne sommes nullement tenus de lui confier la direction des industries-clés, par exemple, parce que nous lui deman-

dons de dresser les plans et d'assurer l'exécution des routes et des canaux.

Toute cette argumentation en faveur du dirigisme est loin d'être probante. Par contre, nous approuvons hautement Robert Mossé lorsqu'il demande que les économistes de l'avenir projettent plus de lumière sur les dirigeants et moins sur les moyens de direction. Les *Confessions* et les *Mémoires d'outre-tombe*, dont il réclame spirituellement la publication, seraient en effet plus instructifs que les théories abstraites : « La peur des responsabilités... est un facteur autrement important que la préférence pour la liquidité. » (P. 117). Il est exact qu'un vaste domaine encore inexploré s'offre aux chercheurs.

*
* *

Nous avons déjà fait allusion à certaines observations de L. Federici, qui insiste par ailleurs, à juste titre, sur la fonction de réserve assurée par la monnaie et justifie le plan adopté pour les « bilans » en rectifiant de la sorte les affirmations de Robert Mossé. Mais nous voulons insister ici sur la prééminence qu'il accorde à la formule d'Irving Fisher. « La théorie d'inspiration keynésienne, écrit-il, n'apporte rien de fondamentalement nouveau à la connaissance du processus monétaire telle qu'elle résulte d'une interprétation moderne de la théorie de Fisher. Même le jugement généreux de Robert Mossé, que Keynes aurait réintégré l'action humaine dans l'explication économique, est contredit, dans la sphère monétaire, par ce fait que cette action est déjà contenue implicitement dans la vitesse de circulation de Fisher. » (P. 133.) Rien n'est plus exact, et cette remarque n'est même pas nouvelle (nous avons indiqué dès 1936 le rôle psychologique du V de Fisher, facteur individuel, par rapport à M, facteur étatique). L. Federici trouve même la formule de Fisher meilleure que celle du revenu ($R = PQ$) : dans la première de ces égalités, les quantités figurant dans le membre de gauche peuvent être regardées comme des données indépendantes de P; dans la deuxième, la grandeur du revenu monétaire ne peut pas être postulée sans faire simultanément des hypothèses sur la grandeur de l'inconnue P, elle recèle donc une pétition de principe (p. 132, note 11).

Quant aux observations de R. Triffin, elles portent, d'une part, sur l'opposition un peu factice entre l'automatisme de l'étalon d'or au début du siècle et le dirigisme du papier-monnaie de notre époque; d'autre part, sur la dichotomie brutale qui écarte tous les aspects internationaux pour les réserver à un autre volume de la série. L'une est poussée à l'extrême et ne répond pas exactement à la réalité, car des politiques monétaires ont existé au temps de l'étalon d'or (escompte, *open-market*, etc.). L'autre simplifie l'exposé, mais fausse les données du problème en raison de l'incidence de circonstances externes sur le fonctionnement interne du système.

Nous nous bornerons nous-même ici seulement à une « observation. » R. Triffin nous présente la législation équatorienne de 1948

comme la plus progressive de celles de l'Amérique latine (p. 144), et il le sait d'autant mieux qu'il a lui-même contribué à rédiger les textes et à les faire appliquer au cours d'une mission féconde dont nous sommes heureux de le féliciter. Toutefois, les indications qu'il nous donne sont beaucoup trop sommaires pour que nous puissions apprécier l'excellence de ce statut. Nous aurions aimé, en particulier, savoir pourquoi a éclaté, dès l'année suivante, une crise qui a aggravé les conséquences du tremblement de terre d'Ambato : fermeture d'entreprises textiles, mévente des bananes et surtout du riz, accompagnée d'une coûteuse tentative de valorisation de ce dernier par le Banco de Fomento; augmentation de la circulation fiduciaire, chômage, etc.

***

Dans l'ensemble, ce premier essai de bilan constitue un instrument de travail très précieux. La bibliographie a été établie en accord entre les trois auteurs et représente un effort considérable : le dépouillement préliminaire a porté sur plus de 600 volumes et sur les revues économiques parues pendant les trente dernières années. Nous savons que certains comptes rendus ont exigé jusqu'à une semaine de travail. Dans chacun d'eux, le maximum de densité a été cherché, de manière à orienter le lecteur vers des études plus approfondies. Comme base de documentation, ce livre est un succès.

En terminant, nous mettrons l'accent sur un caractère essentiel : ces études font apparaître la personnalité des auteurs dont le désaccord même, quand il surgit, donne une impression de vie. Loin d'être un point final, elles ouvrent des voies, et ce n'est pas là le moindre de leurs attraits.

Louis Baudin.

LE « SURVEY » DE HOWARD S. ELLIS

Le succès des « Surveys » dans les pays de langue anglaise, et plus particulièrement de celui publié sous la direction du professeur Howard S. Ellis [1], a été si considérable qu'il n'est plus nécessaire de souligner longuement le véritable besoin qu'ils sont venus satisfaire. Nous eussions aimé consacrer une longue étude à l'analyse de chacune des contributions que contient le présent ouvrage. La tâche dépassait bien évidemment le cadre d'un compte rendu; on ne peut faire des « digests » de ce genre de bilan. D'autre part, de nouvelles initiatives ont surgi qui permettront de compléter et de rectifier bien des analyses, voire de rénover dans une large mesure la formule. Mais

1. Ellis (Howard S.), *A Survey of Contemporary Economics*, 1 vol. collectif, édité sous la direction de cet auteur, 490 p. *The Blackiston Company*, édit., Philadelphie, U. S. A., 1948.

nous tenons tout d'abord à apporter un témoignage. Au lendemain des hostilités, l'*American Economic Association* avait jugé nécessaire de faire le recensement de tout ce qu'avait apporté de véritablement neuf la théorie économique contemporaine. D'une part, furent mises en chantier les *Readings*, recueils d'articles de revues jugés dignes d'être extraits d'un fatras de publications désormais périmées. L'opération chirurgicale ainsi tentée comportait beaucoup de risques d'arbitraire, mais nous devons moins nous attarder au regret des études ainsi sacrifiées et qui attendront encore quelques chercheurs non conformistes qu'à nous réjouir de voir ainsi vulgariser de précieuses démonstrations dont une grande masse de lecteurs, peu soucieux de s'attarder dans les « stacks » des vastes bibliothèques américaines, eût été définitivement privée. L'initiative complémentaire en vue de la publication d'une série d'études spécialisées sur le développement de chaque branche d'analyse économique répondait à une exigence de caractère quelque peu différent. Un groupe d'économistes, réunis en un *Committee on the Development of Economic Thinking and Information*, fit choix du professeur Ellis pour prendre la direction d'une entreprise jugée extrêmement complexe : division des principales matières à étudier, choix des rédacteurs, de préférence jeunes mais ayant déjà une notoriété suffisante dans leur spécialité et contrôlés eux-mêmes par deux « critiques » dont la réputation serait incontestée...

Mais dans quel esprit allait être effectué le travail ? Le choix du directeur avait à cet égard une importance décisive. Savant d'une très grande modestie, le professeur Ellis avait conduit à Berkeley des « séminaires » où nous avions pu constater, à la veille de la guerre, combien étaient appréciées ses qualités de scrupuleuse rectitude. Ce sont sans doute les mêmes qualités qu'il a fait valoir, il y a quelques années, à la tête d'un groupe important de recherches du *Board of Governors* du Federal Reserve System. Dans la préface même de cet ouvrage, le professeur H. S. E. a su en quelques pages marquer avec humour les dangers d'une spécialisation trop stricte des études économiques contemporaines, et ceci en reprenant d'ailleurs les termes dont Adam Smith s'était servi pour admettre que la division du travail pouvait bien avoir quelques inconvénients. Il ne s'agissait donc pas d'impressionner le lecteur par une juxtaposition de travaux hautement spécialisés, mais plutôt, sans doute, d'essayer de dégager les esprits de cette sorte d'envoûtement ressentie aux Etats-Unis plus que partout ailleurs devant l'amoncellement de connaissances parcellaires. Il faut donc que « l'économiste regarde plus loin que les coefficients de régression, les propensions, les balances des comptes et les équilibres de force... ».

Initier les uns (non spécialistes) aux résultats tangibles auxquels certains sont parvenus dans une période de si grand bouleversement; permettre en même temps aux chercheurs un *examen de conscience* avant d'avoir à reprendre la tâche, ce sont certainement des services très appréciables qu'aura pu rendre à chacun le « Survey ». Sans

doute, certains seront-ils sensibles à d'importantes lacunes. Toute la théorie monétaire n'est pas incluse dans quelque trente-cinq pages qu'y consacre le professeur Henry H. Villard, et ceci en dépit des conseils qu'il aura pu recevoir des professeurs E. S. Shaw et Elmer Wood. Nous ne croyons pas davantage que toute l'économie du socialisme puisse se résumer dans la *welfare function* (fonction de bien-être) qui guide l'analyse du professeur Abram Bergson. Et sans doute encore la brillante étude de L. A. Metzler concernant le renouvellement de la théorie du commerce international aura-t-elle assez injustement négligé toutes les critiques constructives qui avaient précédé la récente révolte d'un disciple de J. Viner. Mais ce ne peut décidément être ici notre tâche d'essayer de rectifier ce qui avait été si minutieusement dosé ou de compléter d'un point de vue différent ce qui avait demandé un très considérable travail de condensation aussi bien que de recensement et d'exposition. Le professeur H. E. a été le premier à reconnaître qu'il y avait place pour d'autres bilans qui ne fussent pas exclusivement consacrés *à la littérature de langue anglaise (Etats-Unis, Grande-Bretagne, Commonwealth et publications occasionnelles en anglais, par des personnes étrangères à cette zone linguistique)... en dehors de ce monde qui est très étendu mais non œcuménique* (Cf. Introduction au *Bilan* de R. Mossé sur « *La Monnaie* »).

Nous pouvons décidément négliger, après une telle déclaration, une querelle subalterne et bien inutilement irritante. Nous étions prêt à dire, comme, en d'autres temps, pour l'*Histoire des idées au XIX*^e^ *siècle*, de Bertrand Russel : cet ouvrage est d'autant plus précieux *pour le lecteur français* qu'il néglige systématiquement les auteurs que nous avons suffisamment appris à connaître et à honorer; nous eussions eu seulement plaisir à retrouver leurs noms en quelques notes au bas des pages... Il faudrait ajouter qu'il s'était véritablement produit, au cours de la guerre, un phénomène de *cloisonnement intellectuel* auquel n'avaient échappé que les auteurs de l'Europe occupée dont la célébrité était déjà très ancienne ou que des événements — par ailleurs si douloureux souvent — de migration intellectuelle définitive avaient entraîné dans l'orbite de la pensée anglo-saxonne. Marquons enfin nettement qu'une des principales raisons d'être de ce *Survey* était de rendre compte de cette brusque *mutation d'orthodoxie* qui s'est opérée à la veille et au cours même de la seconde guerre mondiale et qui, sans que les nouvelles générations anglo-saxonnes en aient encore pris conscience, sanctionne et justifie le long travail poursuivi à titre isolé par les économistes « rebelles » ou « hérétiques » des autres pays. Avec la nouvelle mise au point réalisée par les écoles modernes de langue anglaise, le même combat n'est plus à poursuivre et c'est sur d'autres terrains que les « économistes du continent » doivent désormais s'efforcer d'utiliser leurs qualités de critique historique et de contrôle expérimental.

A un certain niveau d'approfondissement des connaissances scientifiques, le recours au *Survey* risque cependant de comporter pour

nous certains dangers qui ne se retrouvent peut-être pas — du moins au même degré — dans le cadre d'un enseignement comme celui des universités américaines. Nous étonnerions sans doute beaucoup de lecteurs étrangers en leur disant que, depuis longtemps en France, tout apprenti économiste a mis son point d'honneur à posséder dans ses fiches personnelles la matière nécessaire à la rédaction de très importants bilans ! Un tel effort est utile, mais le but des *Surveys* ne doit pas être de pousser davantage dans cette voie. Leur plus grande utilité serait, au contraire, de dispenser chacun de refaire incessamment semblable effort, de le libérer en grande partie, selon une formule que j'emprunte au professeur Aftalion, *de ce que pensent les autres* et de l'engager à reprendre hardiment la tâche de recherches personnelles dans le domaine *nécessairement restreint* qu'il aura choisi comme objet d'études. Le monde que nous avons pour tâche d'explorer est, à bien des égards, *un monde nouveau* et, pour le faire utilement, nous devons nous résigner, au moins pour le temps nécessaire à semblables recherches, à faire un travail de « spécialiste ». Le goût des idées générales et des grandes synthèses, que nous pouvons nous féliciter par ailleurs d'avoir gardé, est d'une autre nature et a une tout autre portée que celui d'un collectionneur de fiches en toutes matières. Méditons plutôt la leçon qui se dégage des conditions d'élaboration des études juxtaposées dans le présent ouvrage et qui émanent de spécialistes, volontairement cantonnés dans une discipline et recevant des conseils de leurs aînés. Ils sont *treize* à avoir fait le travail de rédaction et *vingt-six* à avoir guidé par leurs critiques les auteurs des différentes analyses. A l'intérieur de chacune d'elles, ce sont les contributions de très nombreux théoriciens contemporains qui auront été soigneusement cataloguées et étiquetées : le lecteur aura peut-être le sentiment de dominer un aussi vaste ensemble, alors que chacun des auteurs sera venu apporter sa pierre à l'édifice de la théorie économique contemporaine sans pouvoir se targuer d'une telle ambition ! D'autre part, nous ne croyons pas que le don de synthèse puisse s'exercer utilement dans un travail de juxtaposition inlassable de semblables analyses. C'est que la division du travail scientifique aura mis à l'honneur l'effort patient et minutieux du spécialiste qui se concentre sur un objet d'études, sachant que son œuvre s'intégrera dans un bien plus vaste édifice théorique, mais sans avoir pour autant le désir de se substituer à tous ceux qui contribuent à son érection. Le travail de synthèse se fera toujours dans un tout autre esprit, et selon une tout autre tradition : par des auteurs qui auront, sans conteste, beaucoup lu — *et dans le texte même* — les travaux de nombreux prédécesseurs, mais dans un ordre et selon un « classement » dont l'originalité reste irremplaçable, un processus de *transposition* en même temps que de *sélection* s'effectuant dans leur esprit même.

Consultons donc le *Survey* comme on se reportait autrefois aux classiques *dictionnaires d'économie politique*. N'oublions pas que ceux-ci avaient omis les noms de Cournot et de Walras et que des

mésaventures de ce genre risquent de se reproduire à chaque génération. C'est par d'autres qualités que nos modernes instruments de documentation affirment leur supériorité sur ceux du siècle précédent, qu'il s'agisse d'études statistiques ou de comptes rendus des travaux de spécialistes.

Les « bibliographies synthétiques », comme celles qu'avaient publiées les *Annales du droit et des sciences sociales*, loin de nous dispenser d'un effort personnel, représentaient comme une halte nécessaire à la confrontation des résultats auxquels le chercheur était parvenu avec les conclusions qu'avait pu tirer un collègue volontairement plus « objectif ». Ajoutons, avec R. Mossé, que chaque « bilan », quelles que soient les intentions des auteurs, doit garder sa marque personnelle. Le professeur Ellis est le premier à reconnaître qu'il y a place pour d'autres tentatives de ce genre. Les réserves d'interprétation que nous avons cru devoir formuler, loin de s'y opposer, nous incitent à souhaiter de voir se multiplier les œuvres analogues. Ainsi pourront se diversifier les interprétations proposées aux étudiants et au grand public quant aux nouvelles tendances de la pensée économique contemporaine. Le « Survey » de H. E. restera, sinon un modèle définitif, du moins le témoignage d'une très belle réussite.

Jean WEILLER.

NECROLOGIE : Roger PICARD (1884-1950).

Si haut que je remonte dans mes souvenirs de jeune étudiant à la Faculté de Droit de Paris, je me rappelle l'accueil toujours bienveillant et le sourire toujours affable de mon ami et futur collègue Roger Picard. Il était né en 1884 à Besançon, ville trois fois illustre puisque non seulement Fourier et Proudhon, mais Victor Hugo y ont vu le jour. Sitôt que nous fûmes bacheliers, donc vers 1901 ou 1902, la Faculté de Paris nous a réunis. Dès ce moment une amitié qui ne devait jamais s'altérer au cours d'un demi-siècle nous a tous les quatre étroitement liés : Gaëtan Pirou, William Oualid, Roger Picard et moi.

Le mouvement coopératif, alors présidé avec une nonchalance apparente mais en réalité une passion contenue par notre maître et ami de tous infiniment admiré, Charles Gide, m'amena à fréquenter beaucoup Roger Picard. Mais celui-ci ne fut pas seulement un coopérateur fervent. Il participa à un grand nombre d'œuvres et publications scientifiques. Secrétaire de *La Revue Socialiste* sous la direction de cet animateur incomparable que fut Albert Thomas, rédacteur en chef pendant de longues années de la *Revue d'Histoire Economique et Sociale*, directeur avec Paul Pic, son aîné, professeur à la Faculté de Lyon, du *Recueil de Droit commercial et de Droit social*, rédacteur des *Documents du Travail*, il participa aussi à la vie politique en ce sens qu'il fut directeur du cabinet du ministre du Commerce Durand, puis du ministre de l'Education nationale Guernut. Mais la vie politique ne le tenta pas et il garda son enseignement à la Faculté de Droit de Paris.

Professeur excellent, à la parole toujours chaude et vivante, il épargnait à ses auditeurs toutes abstractions absconses; il aimait se tenir toujours en étroit contact avec les faits. Enseignée par lui, l'économie politique n'avait rien de cette « littérature ennuyeuse » dont, un jour de pessimisme, Charles Gide avait parlé.

Longue est la liste des ouvrages qu'il a publiés. *Les idées sociales de Renouvier* (1908), *Les cahiers de 1789 et les classes ouvrières* (1910) furent ses premières œuvres. Une fois devenu professeur, il publia *La crise économique et la baisse des salaires* (1921), *Le contrôle ouvrier sur la gestion des entreprises* (1922), *Les assurances sociales. Commentaire de la loi du 5 avril 1928* (1930), sans compter quantité d'articles. Proudhonien fervent, il inaugura la grande collection des œuvres de Proudhon dirigée par Bouglé et H. Moysset. Notre collègue annota l'ouvrage célèbre de Proudhon, *Les contradictions économiques ou la philosophie de la misère* (1923).

Le grand dévouement de Roger Picard à la cause des humbles, l'intérêt qu'il a toujours montré aux questions sociales n'empêchaient pas notre ami d'être, en matière purement économique, un libéral. Certes, il admettait, comme nous tous, les interventions de l'Etat en matière économique, plus encore en matière sociale, à condition qu'elles soient contenues dans de justes limites. Mais il croyait peu à la vertu du dirigisme et, respectueux des valeurs humaines, comme à peu près tous les hommes de notre génération, il avait horreur du totalitarisme sous toutes ses formes. L'intolérance intellectuelle lui répugnait autant que l'asservissement de l'homme à la puissance étatique.

Ayant gagné l'Amérique en 1941, il y demeura jusqu'à la fin de 1944. Rentré en France, son état de santé très précaire lui interdit de reprendre son enseignement à la Faculté de Paris. Il s'est éteint à Versailles au début de mars 1950. Ainsi, il est venu mourir dans cette grande cité si chargée de souvenirs de notre histoire nationale. Il y a là comme un symbole et un hommage de notre ami aux études historiques pour qui toute sa vie il a marqué une vive ferveur. Ainsi la personnalité de Roger Picard a-t-elle été riche et diverse. Par beaucoup de ses fibres il peut être situé dans la tradition des humanistes et des rationalistes de notre XVIIIe siècle dont il était visiblement le disciple.

Bernard LAVERGNE.

REVUE DES LIVRES

Ouvrages généraux de théorie économique.

Readings in Business Cycle Theory. Un vol. de XVI + 494 p., London, Georges Allen and Unwin, 1950.

Readings in the Theory of income Distribution. Un vol. de XVI + 718 p., London, Georges Allen and Unwin, 1950.

Bornons-nous à signaler la réédition en Grande-Bretagne de ces deux importants recueils d'articles sélectionnés par l'*American Economic Association* et dont M. Georges Lutfalla a rendu compte dans notre *Revue* (1948, p. 155-156). Regrettons seulement que ces ouvrages n'aient pas été mis à jour, même pour la bibliographie, quoique six et quatre années se soient écoulées entre les deux éditions.

René COURTIN.

Démographie.

Guiot (Paul), *Thurins, Démogéographie d'une commune rurale de l'Ouest lyonnais, Cahiers de la Fondation nationale des Sciences politiques.* Un vol. de 170 p., Paris, Librairie A. Colin.

Voilà une étude documentée aussi attachante et vivante qu'un roman, écrite avec compréhension pour un coin de terre, trait d'union entre la montagne et la plaine. La description historique du milieu d'une commune rurale, vivifiée par le développement des communications, l'apport et la disparition de petites industries (velours, soierie, confection), l'apparition de nouvelles cultures (fruits), l'influence de la grande ville proche, expliquent les variations de la population. L'auteur s'est attaché à juste titre à tracer, grâce à de multiples renseignements d'ordre très divers, le fond de tableau varié et nuancé qui peut contribuer à expliquer ces mouvements de population. Il serait certes utile que nous disposions de nombreux travaux analogues effectués avec intelligence et patience; leur confrontation donnerait sans doute des résultats intéressants. M. P. G. a essayé de le faire, mais il ne disposait que d'études clairsemées et portant, comme la sienne, sur le cadre trop restreint d'une commune, ce qui ne permet pas d'en tirer beaucoup d'enseignements.

L'économiste pourra utilement se reporter à ce travail pour certaines données, mais il regrettera d'y trouver peu d'indications de prix (terres et leur rapport, salaires, transports...) qui cependant eussent pu aider à expliquer certains courants démographiques. Certains chiffres auraient besoin d'être appuyés de références, et il paraît un peu osé de construire les pyramides des âges d'années anciennes par de simples enquêtes. L'importance de l'influence de Lyon n'est peut-être pas assez mise en évidence depuis

trente ans : marché pour les produits et les achats, centres de travail, retraités se fixant à Thurins, enfants du pays nés à la clinique voisine, envoi de résidents pendant l'été.

Certaines affirmations apparaissent exagérées. « Le milieu géographique est à la base de toute explication des fluctuations humaines. Tel est le grand principe de la démogéographie. » Forger un nom ne crée pas une science. Quelques géographes ont la noble ambition de tout expliquer par la géographie; ce qui les entraîne à quelques outrances vis-à-vis de leur discipline et à un dédain voilé vis-à-vis des autres. Ne vaudrait-il pas mieux tout connaître ? Et le terme nouveau, un peu prétentieux et indigeste, « démogéohistoire », n'indique-t-il pas qu'il convient d'unir toutes les disciplines ? Sous ces légères réserves, on ne peut que louer l'auteur d'avoir su nous donner un tableau intelligent de l'évolution d'une commune rurale.

F. Trévoux.

Echanges internationaux et politique douanière.

Ellsworth (P.), *The International Economy : its structure and operation.* Un vol. de 922 p. New-York, Mac Millan, 1950.

Ce livre fait suite à un ouvrage similaire du même auteur, *International Economics;* comme l'indiquent les titres, le premier en date de ces ouvrages ne visait qu'à être un manuel de théorie des échanges internationaux. Reprenant la plupart des développements du précédent ce nouvel ouvrage a un but plus large : présenter un tableau de l'évolution historique de l'économie internationale sans cesser d'être un manuel de théorie. Par là est-il éminemment représentatif d'une double tendance à réintroduire l'étude des échanges internationaux dans le cadre de la théorie économique la plus générale, et à replacer chaque discussion théorique relative à cette matière dans son cadre concret de données historiques et institutionnelles.

Le but de l'auteur n'a pas été de faire de ce livre à la fois un traité d'histoire et de théorie de l'économie internationale, et il s'est gardé de succomber à la dualité des desseins et des perspectives qui est trop souvent le défaut de ce genre de travail. Lorsqu'un conflit s'est présenté entre les exigences de la chronologie et les nécessités de l'explication théorique, il n'a pas hésité à sacrifier les premières aux secondes. Son ouvrage a ainsi gardé son unité, et son utilité : retracer l'évolution de la théorie des échanges internationaux sous l'influence des modifications des faits, des institutions et des idées.

L'avantage d'une telle perspective s'affirme spécialement dans les pages où l'auteur analyse les modalités et les conséquences de la désintégration des échanges internationaux, lente puis accélérée, depuis la fin du XIXe siècle. Non sans avoir reconnu auparavant la marge d'application qui a toujours existé entre les modèles abstraits des auteurs classiques et le fonctionnement de l'économie internationale qui s'est développée, même à l'apogée de l'ère libérale, dans un climat de concurrence imparfaite s'exerçant tant sur les marchés des facteurs que sur les marchés des produits, P. T. E. n'en porte pas moins un jugement particulièrement sévère à l'encontre des pratiques bilatérales qui ont suivi.

Et ce n'est pas le moindre mérite de cet ouvrage que de consacrer, dans le cadre et l'optique d'un manuel, une dernière partie aux problèmes les plus actuels de reconstruction de l'économie mondiale dans un climat et

par des institutions de coopération internationale. Le livre se termine par une bibliographie substantielle, malheureusement réduite aux ouvrages publiés en langue anglaise.

B. Ducros.

Monnaie, Crédit et Banque.

Quatrième rapport annuel du Conseil national du crédit, année 1949. Un vol. de 123 p., plus un vol. d'annexes de 129 p. Imprimerie nationale, Paris, 1950.

Au cours des années qui ont suivi la Libération, la vie économique avait été dominée, sur le plan du crédit et de la monnaie, par la recherche active de produits ou de valeurs réelles et par le sentiment d'une dépréciation monétaire continue.

Comme l'année 1948, l'année 1949 a été caractérisée par le développement de deux tendances inverses des précédentes : la recherche générale de liquidités et un retour de la confiance dans le franc.

Ce changement d'orientation a pour cause les progrès accomplis depuis cinq ans par la production industrielle et agricole, progrès qui permettent de satisfaire à l'heure actuelle les besoins majeurs de la consommation.

C'est dire que le souci dominant du Conseil national du crédit, au cours de 1949, a été de mesurer constamment, d'une part, le danger de décourager les entreprises en leur créant des difficultés de trésorerie trop vives, et d'autre part, le risque de favoriser, par une offre trop libérale de crédits, la reprise du mouvement ascendant des prix.

Dans ces circonstances, l'attention du Conseil s'est portée à la fois sur le volume global du crédit et sur sa répartition.

— En ce qui concerne le volume global du crédit, la limitation des tendances expansives a été l'un des éléments qui ont facilité la stabilisation des prix. Mais par suite, la masse monétaire, malgré une progression importante au cours de l'année, est demeurée insuffisante au regard des besoins de liquidités éprouvés par l'économie.

L'expansion monétaire est donc appelée à se poursuivre; mais comme elle ne peut être réalisée sans risque, l'octroi de crédits supplémentaires pose aux banques et à l'Institut d'émission des problèmes de sélection dans la répartition du crédit.

— En ce qui concerne cette répartition, elle est opérée par les banques sous leur seule responsabilité, les corrections imposées à leur choix par le respect de l'intérêt général étant extrêmement limitées.

La politique du crédit se trouve devant une conciliation difficile à opérer entre les exigences du redressement monétaire et celles qui résultent de l'évolution économique et sociale. A cet égard, un certain ralentissement des affaires a été observé au cours de l'année 1949 dans diverses branches de l'industrie. Ce ralentissement résulterait en partie des assainissements dont la nécessité a été soulignée.

C'est cette évolution de la conjoncture qui retient l'attention des autorités responsables du crédit et qui leur pose les plus délicats problèmes de répartition.

Toutefois, la réussite, même complète, d'une telle politique ne saurait suppléer indéfiniment à l'épargne dans le financement fondamental de l'économie. C'est en effet le développement de l'épargne qui devra fournir

les ressources financières indispensables à notre essor économique et au mouvement de rénovation immobilière qui doit être un des soutiens de la prospérité du pays.

Jacques Lecaillon.

Organisation du travail.

Léger (Charles), *La démocratie industrielle et les comités d'entreprise en Suède*. Préface de M. André Marchal. Un vol. de x-227 p. Cahiers de la Fondation nationale des Sciences politiques. Paris, Armand Colin, 1950.

M. L. nous donne une description très complète de la démocratie industrielle en Suède, c'est-à-dire de « l'ensemble des institutions de coopération entre patrons et ouvriers ». Après avoir situé ces institutions dans leur contexte, en particulier la législation du travail et l'organisation syndicale, et après avoir retracé leur évolution, il en décrit longuement le mécanisme actuel. Trois traits marquants : la discrétion de la loi et la place faite à l'initiative privée; la complexité, qui se traduit par le grand nombre des organes parallèles : comités d'entreprise, délégués et comités d'apprentissage, délégués et comités à la protection des travailleurs, comités de sécurité, comités du marché du travail, comités d'études des temps; enfin, le rôle essentiel des syndicats, qui ont une très importante influence sur le fonctionnement des comités. Puis M. L. examine les résultats obtenus, en dénombrant les comités d'entreprise en activité et en étudiant leur action dans des exemples concrets.

Réforme prudente, progressive et comptant plus sur les hommes que sur la loi, elle semble, d'après une expérience de plusieurs années déjà, devoir réussir. Le lecteur qui a suivi l'expérience française des comités d'entreprise ne peut se défendre de quelque mélancolie, se souvenant que Montesquieu faisait de la « Vertu » le fondement de la République. Aurions-nous perdu cette vertu civique ? Ou bien plutôt n'avons-nous pas un goût excessif pour les règles abstraites et les principes individuels ? Peut-être serait-il bon de se souvenir que les lois ne sont rien que par les hommes qui les vivent.

Pierre Lassègue.

Le gérant : De Peyralade.

Dépôt légal effectué en 1951 (2e trimestre).

25692. — Imprimeries DELMAS, Bordeaux (31.0192). — 1951.

REVUE
D'ÉCONOMIE POLITIQUE

LA FRANCE ÉCONOMIQUE
EN 1948-1949-1950

AVANT-PROPOS

Le présent Annuaire *couvre trois années : 1948, 1949, 1950. Ce groupement, qui est et doit demeurer exceptionnel, résulte de retards accumulés qu'il était impossible de rattraper autrement et dont la direction de la* Revue d'économie politique *tient à s'excuser auprès de ses lecteurs.*

Toutefois le dommage est moins important qu'on eût pu le craindre. L'évolution retracée au cours de ces pages présente en effet une unité remarquable. L'année 1947 était encore profondément déséquilibrée, que l'on considère les prix, les revenus ou la balance des comptes. Le redressement s'amorce au cours de l'automne 1948 et est à peu près achevé lorsque, à la fin de juin 1950, éclate la guerre de Corée. Nous sommes donc en présence d'une phase caractéristique et importante qui, saisie dans toute sa durée, se prête à la fois à une analyse spécifique et à des comparaisons dans l'espace et dans le temps : comparaison avec l'évolution des autres économies européennes, comparaison avec la phase de redressement réalisée en France au lendemain de la première guerre mondiale.

Les années 1948 à 1950 nous mettent à la fois en présence d'une croissance, d'un retour à l'équilibre et de la persistance de certains phénomènes nouveaux, apparus ou développés durant la pénurie et l'inflation. A l'égard de ces derniers, une ques-

tion est posée à laquelle chacun est tenté de répondre en fonction de son orientation personnelle : s'agit-il du maintien de déséquilibres plus lents à résorber ou de caractères spécifiques nouveaux appelés à subsister durablement ?

*
* *

La croissance continue de s'observer d'abord à l'égard de la population (chronique de M. Bunle). En 1948, *l'excédent des naissances sur les décès, le plus fort que l'on ait constaté dans notre pays depuis plus d'un siècle, a atteint* 361.000. *S'il a diminué à* 301.000 *en* 1949, *il s'est relevé à* 330.000 *en* 1950.

La population de la France approche ou dépasse aujourd'hui 42 *millions d'habitants; c'est le plus fort peuplement de notre territoire depuis l'aube de l'humanité.*

De son côté, le taux net de reproduction semble avoir conservé pour l'ensemble de la période sa valeur maximum de 133, *valeur qui prend toute sa signification si l'on rappelle que de* 1806 *à* 1945 *les indices quinquennaux n'ont jamais dépassé* 108, *et même ont été constamment inférieurs à* 100 *à partir de* 1886. *Le maintien de cette expansion contraste avec la régression démographique rapide observée dans notre pays au lendemain de l'autre guerre et la stagnation actuelle de la plupart des nations occidentales.*

La politique familiale démontre par là son efficacité, en même temps qu'on est conduit à se demander si les transformations politiques, sociales et morales réalisées depuis la guerre, en plaçant la plupart des individus dans l'impossibilité de se constituer des économies substantielles, même au prix d'un effort acharné d'épargne, et devant un avenir incertain, n'ont pas modifié durablement la psychologie des Français à l'égard de l'enfant.

Pour des causes différentes, la poussée démographique est plus forte encore en Afrique du Nord, et l'Algérie peut déjà être considérée comme étant en état de surpeuplement (chronique de M. Pellier).

L'accroissement de la population, imputable surtout au développement de la natalité, n'a pu avoir aucune action directe sur le volume de la production. Celui-ci n'a pu augmenter qu'en raison de la suppression des derniers goulots d'étranglement,

du meilleur approvisionnement en matières premières, de la reconstruction, des investissements et de l'effort de rationalisation.

Tout en ce domaine n'est pas pleinement satisfaisant. Certes, par rapport à 1938, l'accroissement de la production d'énergie et de biens d'équipement a été plus fort que l'accroissement de la production de biens de consommation. Mais 1938 est une mauvaise année de référence puisque, à cette époque, poursuivant les errements commencés en 1931, la France, au terme cependant d'une longue période de paix, mangeait son fonds avec son revenu. Sur la base 100 en 1929, année record d'avant-guerre, l'indice de l'équipement n'est encore qu'à 90 alors que la consommation atteint 115 (cf. les deux derniers diagrammes de la chronique de M. Piatier), cela malgré les ruines à réparer, l'énormité du retard à rattraper, les territoires d'outre-mer qui attendent leur mise en valeur et le plan Monnet lui-même.

Dans l'agriculture, très affectée par les conditions météorologiques désastreuses de 1947, la reprise a été continue, malgré l'exceptionnelle sécheresse de 1949 (chronique de M. Fromont). Néanmoins l'indice de la production globale resterait inférieur à celui d'avant guerre (1934-1938 = 100, 1949 = 96, 1950 = 98). Le caractère modéré de cette reprise paraît s'expliquer par l'insuffisance de l'effort d'équipement et de remembrement comme par la routine des exploitants. L'amélioration des espèces pourrait dans les prochaines années être le facteur le plus décisif du progrès.

Deux problèmes principaux sont actuellement posés à l'agriculture. D'une part, la structure de la production semble déséquilibrée : les superficies consacrées à la vigne et à la betterave paraissent excessives, les mesures dirigistes prises en faveur du vin et de l'alcool ayant, dans la longue période, soutenu exagérément les prix. D'autre part, l'accroissement des rendements, quoique bien lent, pose un problème de débouchés. Ainsi que l'écrit M. Fromont, deux types de solutions s'offrent à notre pays : « développement de l'activité industrielle par l'intermédiaire de l'exode rural, ou bien expansion de la production agricole accompagnée d'exportations actives ». Il ne fait aucun doute qu'en raison de l'évolution démographique du monde et de la situation particulière de l'Europe, la seconde solution serait la plus sûre pour l'économie française et la plus profitable pour

les agriculteurs, mais à condition que ceux-ci fassent l'effort d'adaptation suffisant pour abaisser leurs prix en même temps qu'ils accroissent leur production.

De son côté, la production industrielle continue d'augmenter. Mais le rythme de croissance ne cesse de se ralentir (chronique de M. Piatier). Très important en 1948, faible en 1949, il a été minime en 1950 et aurait très probablement fait place à une régression sans la guerre de Corée.

Le résultat final de cette évolution apparaît médiocre. Si le niveau très faible de 1938 a été dépassé dès 1948, nous restons en dessous de l'indice de 1929. Le décalage est particulièrement important si l'on tient compte du bâtiment, et il est affligeant d'observer que, malgré les ruines accumulées par la guerre et l'accroissement de la population, ce secteur est loin d'avoir retrouvé son activité maxima d'avant guerre.

Une étude comparative ne serait pas plus favorable. D'un diagramme publié par la revue Etudes et Conjoncture *(série bleue, janvier-février 1951), il ressort que, par rapport à l'avant-guerre (base 100 en 1937), l'indice général de la production industrielle avait, à la fin de 1950, augmenté chez nous beaucoup moins qu'aux Pays-Bas et sensiblement moins qu'en Royaume-Uni, en Italie, en Tchécoslovaquie et même en Allemagne. Cependant, l'année de référence est particulièrement mauvaise dans notre pays. Selon le rapport de M. Svennilson, publié par la Commission économique pour l'Europe, que cite P. Piatier, si la France avait maintenu depuis 1913 (base 100) son développement au rythme d'avant la première guerre mondiale, elle serait aujourd'hui à l'indice 350, alors qu'elle se situe seulement à l'indice 150. Même en tenant compte des effets désastreux des deux conflits, nous aurions vraiment tort de nous déclarer satisfaits.*

On ne s'étonnera pas, dans ces conditions, que le trafic d'ensemble des transports intérieurs, qui ne s'était accru que de 4 % en 1949, régresse de 2 % en 1950, avec la disparition des derniers transports parasitaires dus à la pénurie (chronique de M. Lagnier). On mesure ici l'énormité de l'erreur du plan Monnet de 1946 qui, sur la base 100 en 1938, avait prévu un indice global de 125 pour 1948, de 160 pour 1950, et un indice particulier de 180 pour la voie ferrée, victime au contraire d'une concurrence toujours plus vive de la route.

*
* *

Comment, dans ces conditions, a évolué le niveau de vie ? Le montant en valeur constante des biens de consommation mis à la disposition du public a, en 1949, *pour la première fois, dépassé le montant de* 1938 *(chronique de M. Froment). Un nouveau progrès a été accompli en* 1950 *(valeurs en francs de* 1938 : 1938, 334 *milliards;* 1948, 321,5; 1949, 338,5; 1950, 347,5).

L'accroissement ayant été plus important pour l'équipement, les disponibilités nationales totales sont passées de 402 *milliards en* 1938 *à* 412 *en* 1948, 426,5 *en* 1949 *et* 432,5 *en* 1950; *cela malgré un très fort accroissement des exportations.*

On aimerait savoir comment se répartit le revenu national. Les estimations présentent malheureusement un caractère très aléatoire et demeurent fragmentaires.

C'est le revenu des détenteurs de valeurs à revenu variable qui aurait bénéficié de l'augmentation la plus importante (chronique de M. Dessirier). Sur la base 100 *en* 1938, *les dividendes sont en effet passés de* 212 *seulement en* 1947 *à* 430 *en* 1948, 824 *en* 1949 *et* 1.300 *en* 1950. *Mais un énorme retard était à rattraper.*

Dans l'agriculture, M. Fromont, reprenant les conclusions de M. Klatzmann, indique que le revenu des propriétaires serait passé de 35 *milliards en* 1946-1947 *à* 100 *milliards en* 1948-1949; *celui des salariés, de* 100 *à* 160 *milliards et celui des exploitants (revenu en nature et en argent), de* 540 *milliards en* 1946-1947 *à* 800 *milliards en* 1947-1948, *ce montant étant inchangé pour la campagne suivante. Ces chiffres seraient pour* 1949-1950 (Etudes et Conjoncture, *novembre-décembre* 1950) *respectivement de* 110 *(propriétaires),* 155 *(salariés, régression de* 5 *milliards non significative et sans doute seulement apparente) et* 840 *(exploitants).*

L'étude des salaires conduite en termes de pouvoir d'achat permet des conclusions plus précises et moins réconfortantes encore (chronique de M. Lévy-Brühl). On sait combien l'analyse du salaire s'est compliquée en raison du décalage grandissant entre les salaires horaires, le coût de la main-d'œuvre, le gain net des salariés. Rappelons seulement les conclusions générales de M. Lévy-Brühl sur la part des salaires dans le revenu total distribué. Par rapport à 1938, *cette part serait demeurée constante :* 50 %, *alors « que l'augmentation des effectifs assure à*

chaque salarié un pouvoir d'achat légèrement plus faible et que l'augmentation de la durée du travail diminue le pouvoir d'achat du salaire horaire ». Peut-être tentera-t-on une interprétation en rappelant que 1938 était une année de déséquilibre caractérisée par le sous-emploi et une insuffisance manifeste d'investissements. Les salaires réels individuels étaient donc à cette époque surélevés, que l'on considère leur niveau comme la cause ou comme la conséquence de ce déséquilibre. D'autre part, l'effondrement de l'épargne a conduit les entrepreneurs à pratiquer plus largement qu'autrefois un autofinancement qui tend à déprimer le rapport salaires-prix.

Plus paradoxal paraît être le fait que, depuis la libération, le gonflement du revenu du salarié a été beaucoup moins que proportionnel à l'accroissement de la production et de la productivité. Sans doute, la disparité réelle est-elle moindre que la disparité apparente, du fait de la disparition des prix noirs dont les statistiques n'avaient jamais tenu compte. Elle est indubitable cependant.

L'explication, semble-t-il, se trouve dans le fait que, durant toute la période de pénurie et d'inflation, les entrepreneurs, soit sous l'emprise de préoccupations sociales, soit, plus fréquemment, pour reprendre leur place sur le marché, ont accepté de vendre à un prix qui ne couvrait pas le coût marginal, ni même parfois le coût total moyen, l'inflation épongeant, au moins nominalement, le déficit.

Mais la situation actuelle apparaît injuste et est malaisément supportée par les intéressés (chronique de M. Dehove). Sans doute l'équilibre d'ensemble étant à peu près réalisé, de nouveaux accroissements de la production de biens de consommation se seraient-ils traduits par une substantielle élévation du niveau de vie. La guerre de Corée et l'intensification de la politique de réarmement qui en est la conséquence éloignent malheureusement cette perspective.

*
* *

Le retour à l'équilibre économique s'est principalement manifesté par la suppression totale du rationnement, la stabilisation relative des prix et la diminution considérable du déficit de la balance des comptes.

Ces trois faits majeurs trouvent leur origine dans un ensemble complexe de causes qui ont conjugué leurs effets et dont la principale est sans doute la reprise de la production et particulièrement, pour le rationnement et les prix, l'excellente récolte de 1948, comme le retour à l'abondance en viande et produits laitiers. A ces facteurs en partie exogènes, il faut joindre la décision courageuse prise durant l'hiver 1947-1948 par M. René Mayer de relever ou de libérer les prix industriels. Pénible, sans aucun doute, pour les agriculteurs, cette hausse a détourné une partie des revenus monétaires hors du secteur alimentaire; elle a donc contribué à freiner les prix agricoles et a même aidé à les faire rétrograder. Du même coup, il a été possible de limiter les accroissements nominaux de salaires qui, dans les années antérieures, avaient été un facteur déterminant d'inflation. Il est remarquable que l'expérience Mayer, dont la réussite a été incontestable, a présenté des caractères directement opposés à la fâcheuse expérience de 1947, dite du Palais-Royal, caractérisée tout à la fois par une hausse brutale des prix agricoles, une hausse plus faible des salaires industriels et la folle prétention de bloquer les prix industriels déjà trop bas.

La satisfaction d'avoir retrouvé une relative stabilité des prix ne saurait faire oublier ni la fragilité de l'équilibre ni le niveau auquel il a été réalisé. Nos prix sont à l'indice 20 par rapport à l'avant-guerre, ce qui représente, malgré les promesses de l'économie et de la monnaie dirigées, une hausse cinq fois plus forte que celle réalisée entre 1914 et 1926. Le fait que la dépréciation de la monnaie française a été dépassée seulement par les dépréciations italienne, grecque et hongroise, ne peut que nous inciter à la plus extrême modestie.

Le retour à une relative abondance a sans doute constitué également la condition préalable à une politique fiscale plus rigoureuse (chronique de M. Coulbois), quoique encore incertaine dans ses techniques (chronique de M. Trotabas), qui, de son côté, a contribué à tarir l'inflation. Dans ce redressement, il semblerait hasardeux d'accorder le moindre rôle bienfaisant aux décisions simultanées et contradictoires prises l'une à l'encontre du billet de 5.000 francs, l'autre en faveur du marché de l'or. Que ces deux mesures ne se soient pas traduites par des désordres graves témoigne au contraire du remarquable redressement réalisé sur le plan de l'économie et de la monnaie.

Il faut reconnaître une toute autre importance aux mesures restrictives adoptées par le Conseil national du Crédit (chronique de M. Moliexe), toujours rebelle cependant à la hausse du taux de l'escompte. Ici encore les conditions générales ont renforcé l'efficacité des mesures adoptées. L'indice des prix était considérablement plus élevé que l'indice des disponibilités monétaires. L'insatisfaction des besoins et une certaine fuite devant la monnaie avaient donc déterminé une rareté potentielle de disponibilités, qui s'est heureusement transformée en rareté réelle lorsque la production est devenue plus abondante et que la confiance est revenue. Du coup, les émissions de billets, même lorsqu'elles ont trouvé leur origine dans l'insuffisance des recettes fiscales, n'ont eu sur les prix qu'une action considérablement affaiblie. Pour sa plus grande partie, l'accroissement des crédits bancaires n'apparaît même que comme la réaction du système monétaire à cette pénurie de moyens de paiement.

Des prophètes et même l'O.E.C.E. avaient cru pouvoir avancer avec assurance que le déséquilibre de l'Europe et de la France vis-à-vis des pays extra-européens, et notamment des Etats-Unis, présentait un caractère structurel tel qu'il serait impossible à résorber, au moins avant de très longues années.

C'était là méconnaître, non seulement la théorie classique du commerce international, mais encore l'enseignement qui s'était dégagé avec tant de force au lendemain de la première guerre mondiale. Dès 1921, avec un indice de la production déplorablement faible, de 55 seulement (base 100 en 1913), le redressement est considérable, les exportations représentant 86 % des importations. A partir de 1924, nous appuyant sur une reprise rapide de la production (indice 109), nous entrons dans une période de balance commerciale excédentaire dont, du reste, nous ne savons pas profiter pour stabiliser le franc, soit par rapport aux monnaies étrangères, soit par rapport au marché intérieur.

La recherche de l'équilibre étant systématiquement recherchée désormais dans l'apparition de surplus exportables dégagés seulement après qu'aient été satisfaits des besoins intérieurs jugés incompressibles, la disparition du déficit dépend uniquement du développement de la production, à moins que le refus des partenaires ne bloque le mécanisme. Dans cette optique, les importations Marshall, quel qu'ait pu être leur effet à court terme,

ont constitué un facteur essentiel de prospérité et, à long terme, de retour à la stabilité.

Dans sa chronique, M. Weiller montre que l'amenuisement du déficit est sans liaison précise avec les opérations de dévaluation et de libération des échanges et que le redressement de notre position vis-à-vis des Etats-Unis s'explique avant tout par la transformation de la conjoncture déterminée par les événements de Corée. Mais on sait que les effets d'un accroissement de l'incitation à exporter ne peuvent se manifester que de façon très progressive, l'action à très court terme d'une dévaluation étant nécessairement défavorable. M. Weiller note du reste que l'amélioration de nos échanges avec la zone dollar est légèrement antérieure au déclenchement des hostilités dans l'est asiatique.

Ce redressement, lui aussi, n'est pas particulier à la France puisque, en 1950, les exportations de l'ensemble de l'Europe se sont fortement accrues, tandis que le volume de ses importations demeurait stationnaire. Symétriquement, au Etats-Unis et en Amérique du Sud, le volume des importations s'accroissait, tandis que diminuait le volume des exportations. Il semble impossible de ne pas attribuer aux forces régulatrices du marché appuyées par une politique financière et sociale plus ferme un redressement qui reste freiné par l'utilisation de la contre-valeur de l'aide Marshall. Ainsi que le précise heureusement M. Weiller, le déficit cesse d'être un objet d'anxiété pour les pays participants, en même temps qu'il est consolidé.

*
* *

Des modifications durables de structure se sont produites depuis 1938, dont la plus heureuse est sans doute le transfert d'une partie plus importante du revenu national des célibataires aux ménages chargés de famille (chronique de M. Lévy-Bruhl). Le rapprochement des salaires féminins et masculins doit être également considéré comme un progrès. On doit être plus réservé sur l'écrasement de la hiérarchie et l'accroissement également continu du poids des charges sociales (représentant dans les industries métallurgiques de la région parisienne 15,09 % des salaires versés en 1938, 35,36 % durant le premier trimestre 1948, 43,18 % durant le quatrième trimestre de 1950)

lié au gonflement progressif du budget de la Sécurité Sociale (chronique de M. Antonelli). Un problème est posé puisque ces sommes sont distribuées sans référence à la productivité. S'il apparaît essentiel de bénéficier d'un emploi, l'efficacité du travail fourni, par contre, devient secondaire.

Il est malaisé de se faire une idée de la régression de l'épargne nécessairement concurrencée par le développement de la Sécurité Sociale (chronique de M. Fourastié). L'évolution des dépôts dans les caisses d'épargne paraît impliquer une certaine reprise (chronique de M. Millet). De toute façon, cette épargne, déjà bien faible, revêt trop fréquemment une forme improductive ou est consommée : les particuliers thésaurisent de l'or (chronique de M. Dessirier) pendant que les banques sont contraintes d'affecter une partie de leurs dépôts à la couverture du déficit du Trésor (chronique de M. Moliexe). Par contre, le marché des valeurs mobilières reste languissant (chronique de M. Dessirier) et les titres à revenu fixe ne sont pas seuls à être déprimés. Le taux net de capitalisation des valeurs à revenu variable, qui était en janvier 1948 ridiculement bas (0,85 %), s'est constamment redressé pour atteindre en décembre 1950 un niveau très élevé et qui, sans doute, n'avait jamais été observé dans notre pays (5,80 %). Seul, l'énorme gonflement des dividendes auquel nous avons déjà fait allusion semble avoir évité l'effondrement du marché. Dans de telles conditions les investissements sont freinés (chronique de M. Haour), et on peut se demander ce que deviendront les équipements lorsque nous ne disposerons plus de la contre-valeur Marshall.

Le décalage entre le taux d'intérêt du marché et le taux de rendement des immeubles neufs tel qu'il résulte du rapport entre le loyer et le prix de la construction continue de freiner le bâtiment (chronique de M. Bordaz : coefficient d'augmentation par rapport à 1914, loyers au 1er juillet 1951, 22, coût de la construction, 150). Les avantages supplémentaires récemment consentis à la construction par le législateur doivent pousser de plus en plus les individus dépourvus de logement ou insuffisamment logés à construire pour eux ou à acquérir un appartement neuf; ils ne sont pas à même d'inciter les épargnants à édifier des immeubles de rapport. Ainsi, la loi aide ceux qui peuvent immobiliser dans leur logement un capital important, mais ce n'est qu'à la longue et indirectement qu'elle améliorera

la situation de ceux, les plus nombreux, qui ne disposent que de leur revenu courant.

De tous les déséquilibres dont souffre, non seulement l'économie, mais la société française, celui-ci reste le plus grand et le plus grave. Il nous est particulier, et notre retard tend à s'aggraver constamment puisque, parmi toutes les nations participant à la société occidentale, la France est celle où la consommation de ciment est par tête d'habitant la plus faible.

*
* *

L'effort d'armement, le renchérissement des matières premières qui en a été la conséquence, les disparités qui en résultent, posent de nouveaux problèmes d'ajustement et augmentent l'acuité de ceux qui restent pendants. Ces problèmes ne seront plus résolus comme ils le furent au XIXe siècle et sont largement soumis aux données nouvelles de la structure sociale et politique. Les prétentions des individus et des groupes à maintenir et à améliorer sans limite leur niveau de vie porteraient à une inflation indéfinie, salariale et budgétaire et, dans de nombreux pays, à un déséquilibre permanent de la balance des comptes. Cette poussée n'est plus contenue que par la résistance de l'Etat, un Etat qui, en France, depuis longtemps déjà, n'a cessé de s'affaiblir, en sorte qu'un équilibre à peu près harmonieux n'est plus concevable que sous le couvert d'un progrès continu et rapide.

René Courtin.

GÉNÉRALITÉS

LA POPULATION

SON ÉVOLUTION EN 1948-1950

SOMMAIRE : *Etat de la population en mars 1946. — Le mouvement naturel de la population de 1947 à 1950. — La nuptialité et les divorces. — La natalité. — La mortalité. — Les mouvements migratoires. — Résultats par département. — Résumé et Conclusions.*

A. — ETAT DE LA POPULATION EN MARS 1946 [1].

Les principaux résultats détaillés du recensement général de la population effectué le 10 mars 1946 n'ont vu le jour qu'après la publication de la *France économique en 1947*. Ils permettent de préciser les changements de structure, conséquences des mouvements divers qui se sont produits entre 1936 et 1946 et qui ont été précédemment analysés dans la *Revue* [2]. On ne traitera ici que des caractéristiques démographiques de cette population (sexe, âge, état matrimonial, nationalité), la répartition des habitants suivant leur activité collective ou individuelle et leur situation dans la profession étant abordée dans une autre partie de ce même *Annuaire*.

Au 10 mars 1946, la population présente recensée sur le territoire des 90 départements s'élevait à 39.830.000 habitants, non compris 310.000 Français de la métropole qui se trouvaient momentanément hors du territoire (militaires, marins embarqués, fonctionnaires et leurs familles à l'étranger) : au total,

1. Recensement de 1946.
2. *La France économique.*

40.140.000 habitants. Ce nombre, rapproché du nombre correspondant en 1936, soit 41.290.000 habitants, fait ressortir une perte globale de 1.150.000 unités dans la population présente. Ainsi se traduit brutalement la conjonction de la faible natalité française dans la période considérée avec les pertes de la population, consécutives à la guerre, et les départs d'un certain nombre d'étrangers au cours de ces mêmes années. La diminution a été bien plus importante (le double environ) pour le sexe masculin que pour le sexe féminin : 768.000 hommes, au lieu de 382.000 femmes.

L'effectif des jeunes enfants (moins de 10 ans) a diminué entre les deux derniers dénombrements de 16 p. 100; tandis que le nombre des personnes âgées de 60 ans et plus s'est accru, pour l'ensemble des habitants de cette catégorie d'âge, de 5 p. 100 environ; l'augmentation est plus forte pour le sexe féminin, 9,6 p. 100; par contre, le nombre des hommes de plus de 60 ans a diminué de 1,6 p. 100. La répartition des habitants présents en trois grands groupes d'âge fait ressortir une diminution de la proportion des enfants et adolescents (1 à 19 ans), tombée de 302 à 298 p. 1.000, ainsi que de celle des adultes (20 à 59 ans), qui a baissé de 551 à 542 p. 1.000. Inversement, la proportion des vieillards âgés de 60 ans et plus s'est élevée de 147 à 160 p. 1.000. Entre les deux dénombrements, l'abaissement de la natalité, l'accroissement de la longévité, les départs d'étrangers adultes, avaient donc accentué le vieillissement de la population française.

La France est actuellement le pays qui a la proportion la plus forte de personnes âgées de 60 ans et plus. Elle a une population qui, en valeur relative, est vieille, sans toutefois que l'on puisse dire qu'elle l'est de façon absolue. La proportion élevée de vieillards impose de lourdes charges à la population active; il en résulte des conséquences importantes, pour le présent et pour l'avenir, sur lesquelles des indications plus précises sont fournies à la fin de cette étude.

L'effectif de la population d'origine étrangère a diminué, comme on pouvait s'y attendre, entre les deux recensements. Le nombre des étrangers proprement dits est tombé de 2.198.000 en 1936 à 1.743.000 seulement en 1946; et sa part dans la population totale s'est réduite de 534 à 438 p. 1.000 habitants. Par contre, le groupe des naturalisés s'est accru de

517.000 à 853.000 unités, leur proportion s'élevant de 125 à 214 p. 1.000 habitants. En fait, l'ensemble de la population d'origine étrangère présente sur le sol français n'a donc été réduite que de 2.715.000 à 2.596.000, soit de 119.000 unités seulement, entre les deux derniers dénombrements; les pertes par départs et par mortalité ont donc été, pour la plus grande partie, compensées par les naissances et par les nouveaux immigrés.

Tel était, quant à ses principales caractéristiques démographiques, l'état de la population présente en France en mars 1946. Dans la *France économique de 1947*, on a fait connaître les modifications qui lui ont été apportées par le mouvement naturel de la population et l'immigration dans les années 1946 et 1947. On précisera, ci-après, l'évolution de cette même population au cours de la période 1948-1950.

B. — Les mouvements de population dans les années 1948-1950 [3].

Les données qui permettent de préciser l'évolution de la population française quant à son effectif et à sa structure au cours de la période 1948-1950 sont de valeurs essentiellement diverses. Pour l'année 1950, on dispose simplement des résultats mensuels globaux provisoires relatifs aux mariages, naissances vivantes et décédés. Ils ont été portés dans le tableau I ci-après. En ce qui concerne l'année 1949, le supplément au *Bulletin mensuel de l'Institut national de la statistique* fournit des données non évaluées et plus complètes sur la mortalité ainsi que sur ses causes.

Grâce enfin à un système d'exploitation plus rapide des bulletins d'état civil recueillis par les mairies, on dispose déjà des résultats définitifs essentiels pour l'ensemble du mouvement naturel de la population au cours de l'année 1948, ainsi que pour les mariages et les naissances vivantes de 1949. L'analyse que l'on peut faire de ces résultats, et les enseignements qu'ils comportent, sont d'autant plus sûrs et plus complets que l'on s'éloigne davantage de l'époque actuelle.

3. N. N. S. E. E., *Bulletin mensuel de statistique*; janv. 1951, et suppléments, avril-juin 1950 et juill.-sept. 1950.

1. — Le mouvement naturel de la population

La période triennale 1948-1950 présente les caractéristiques essentielles suivantes :

a) Continuation de la baisse du nombre absolu des *mariages*, qui s'affaisse chaque année et tombe de 427.000 en 1947 à 330.000 seulement en 1950.

b) Maintien du nombre des *naissances vivantes* à un niveau relativement élevé, très proche de celui de 1947, où l'on avait compté 867.000 nés vivants. Il semble que la moyenne de 1948-1950 se situe à 863.000 naissances vivantes. Le nombre de l'année 1950, soit 854.000, semble indiquer l'amorce d'une baisse, légère encore toutefois, de la natalité.

c) Maintien du total des *personnes décédées* à son niveau de l'année 1947, la moyenne annuelle des décès enregistrés dans la dernière période triennale étant de 534.000. Toutefois, si l'année 1949 a fourni 568.000 décès, nombre élevé en partie par suite de l'épidémie de grippe, on n'en a constaté que 506.000 en 1948 et 526.000 en 1950, soit moins qu'en 1947. Le nombre des décédés de moins d'un an touche, en 1950, son niveau le plus bas.

d) Par suite, dans chacune des trois années considérées, on a enregistré d'importants *excédents des naissances* sur les décès. Cet excédent a été annuellement de 330.000 en moyenne dans la période, contre 333.000 en 1947. Il s'est élevé à 361.000 en 1948, a baissé à 301.000 en 1949 et s'est relevé à 327.000 en 1950. L'excédent de l'année 1948 est le plus fort que l'on ait constaté en France depuis plus d'un siècle.

On a vu que l'accroissement de la mortalité était la seule cause de la diminution des excédents de naissances en 1949. L'excédent provisoire de l'année 1950 est à peu près égal à celui de 1947. Deux nombres, entre autres, montrent les progrès réalisés à ce point de vue par rapport aux années qui ont précédé les deux grandes guerres mondiales : en 1911-1913, l'excédent annuel moyen des naissances en notre pays avait été de 38.000 seulement; en 1935-1937, on avait constaté chaque année en moyenne 13.000 décès de plus que les naissances. Rapportés à 10.000 habitants de la population présente calculée, les excédents de naissances ont pris les valeurs successives

suivantes : 89 en 1948, 73 en 1949 et 82 en 1950, au lieu de 84 en 1947.

e) Au total, dans les trois années 1948-1950, les naissances vivantes ont surpassé les décès de 990.000 unités, elle les avaient dépassés de 628.000 en 1946-1947. En cinq années, du 1[er] janvier 1946 au 31 décembre 1950, par le seul jeu du mouvement naturel de la population, le nombre des habitants a augmenté de plus de 1.600.000 personnes. Jamais encore en France, depuis le début du XIX[e] siècle, on n'avait constaté un résultat aussi favorable quant à l'accroissement naturel du nombre des habitants.

f) Le *taux net de reproduction* s'est élevé à 133 en 1948; c'est-à-dire que, compte tenu des taux de fécondité et de mortalité par âge de cette année, 100 femmes y ont donné le jour à 133 filles; le remplacement des générations y a donc été largement assuré. Dans les deux années antérieures, ce taux s'était élevé respectivement à 131 en 1947 et 127 en 1946. Pendant toute la période de guerre, de même que dans les années précédentes, il avait été régulièrement inférieur à 100, s'abaissant à 87 en moyenne dans la période 1935-1937.

I. — **Mouvement naturel de population dans les quatre-vingt-dix départements français.**

Années et périodes	Millions d'habitants présents (*a*)	Milliers de				Excédents des naissances (+) ou des décès (—)	Proportions p. 10.000 habitants présents des			Décès de moins d'un an 0/00 déclarés vivants (*b*)
		Mariages	Enfants déclarés vivants	Décès au total	Décès de moins d'un an		Nouveaux mariés	Déclarés vivants	Décès au total	
1911-13.	39,2	319	792	754	100,0	+ 38	162	202	167	126
1935-37.	41,2	280	630	643	42	— 13	136	153	156	66
1947....	40,3	427	867	534	57,6	+333	212	215	131	67
1948....	40,7	371	867	506	44,3	+361	182	213	124	52
1949....	41,1	339	869	568	48,5	+301	165	211	138	56
1950(*b*).	41,5	330	854	526	40	+328	159	207	125	47

(*a*) Evaluation.
(*b*) Moyenne pondérée des déclarés vivants dans l'année considérée et la précédente.

Pour les années 1949 et 1950, on n'a pu calculer sa valeur, les données nécessaires n'ayant pas encore été toutes établies. Mais pour ces deux années, les taux nets de reproduction seront très proches de celui de 1948 et très supérieurs à 100. En effet, le nombre des enfants nés vivants y a été très voisin de celui

enregistré en 1948. Et l'on verra qu'en 1949 la mortalité des femmes de moins de 50 ans a été plus faible que dans l'année précédente. D'autre part, le total des décès en 1950 a été très proche de celui de 1948. Ces constatations permettent d'affirmer que le taux net de reproduction pour l'ensemble de la période analysée doit être d'environ 133, comme en 1948.

2. — La nuptialité et les divorces.

Nuptialité. — Après la chute de la nuptialité, consécutive au conflit mondial, dès 1945 le nombre des mariages avait progressé; il avait atteint son niveau le plus élevé, 514.000 en 1946, par suite, en partie, du retour des prisonniers, de la célébration des unions ajournées par la guerre et des remariages des femmes veuves. Dans les années suivantes, le nombre des mariages n'a cessé de diminuer; il s'est abaissé à 330.000 en 1950. Ce dernier nombre est plus élevé que la moyenne annuelle de 1935-1937 et que celle de 1911-1913. Si la première des deux périodes précédentes était sous l'influence des classes creuses de la guerre 1914-1918, on peut estimer comme normale la période 1911-1913, où l'on avait célébré en moyenne 319.000 mariages chaque année, et où la proportion des nouveaux mariés pour 10.000 habitants était de 162. Conséquence de l'accroissement de la population, cette même proportion ne s'établit qu'à 159 p. 10.000 habitants en 1950, légèrement au-dessous de celle de la période triennale qui a immédiatement précédé le premier conflit mondial.

Par comparaison avec les années antérieures à la seconde guerre, on a constaté, en 1948, une proportion plus forte des remariages de divorcés dans le total des unions célébrées. Cette part est d'environ 8 p. 100. Par contrecoup, la proportion des veufs et des célibataires a diminué.

La véritable mesure de la nuptialité est fournie par les taux de nuptialité à chaque âge, rapport des nouveaux époux au nombre des personnes mariables ayant le même âge. Pour un âge déterminé, l'importance de ces taux diffère pour le sexe masculin et pour le sexe féminin.

Pour le sexe masculin, en 1948-1949, ce taux est maximum chez les hommes âgés de 25 à 29 ans. Il décroît rapidement ensuite avec l'âge. En 1948, il était encore plus élevé de 30 à

39 ans que pour le groupe 20 à 24 ans. Tous les taux calculés pour les années 1948 et 1949 sont supérieurs aux taux correspondants de la période 1935-1937, mais naturellement plus faibles que ceux de chacune des années 1946 et 1947, où le nombre total des mariages avait été bien plus élevé.

Pour le *sexe féminin*, en 1948, la nuptialité est maximum dans le groupe 20-24 ans; mais de 25 à 29 ans, la nuptialité des femmes, en 1948 comme en 1947, est très voisine de celle observée dans le groupe d'âge quinquennal précédent. En 1949, au contraire, le maximum se place aux âges compris entre 25 et 29 ans. La nuptialité diminue ensuite avec l'âge. A tous les âges, la nuptialité a été plus élevée en 1948 que dans les années 1935-1937, à l'exception des femmes âgées de moins de 20 ans. Mais en 1949, la nuptialité a été moins forte dans le groupe 20-24 ans qu'elle ne l'avait été dans les années immédiatement précédentes et en 1935-1937. Les taux de 1948 et de 1949 sont inférieurs à ceux de 1946 et 1947.

II. — **Nombre de nouveaux mariés pour 1.000 mariables de chaque groupe d'âge**[1].

Période et années	Moins de 20 ans	20 à 24 ans	25 à 29 ans	30 à 39 ans	40 à 49 ans	50 à 59 ans	60 ans et plus	Tous âges
				Sexe masculin.				
1935-37....	8	85	168	83	41	21	5	66
1947.......	12	114	231	162	64	34	8	92
1948.......	11	104	200	135	58	31	7	80
1949.......	11	106	181	102	50	29	6	74
				Sexe féminin.				
1935-37....	37	174	146	53	16	5	1	42
1947.......	39	215	214	97	32	9	1	57
1948.......	36	192	183	84	29	8	1	50
1949.......	36	167	203	54	23	7	1	46

Célibataires, veufs et divorcés se comportent différemment quant au mariage. Parmi les célibataires, de beaucoup les plus nombreux (85 % du total des mariés, environ), la fréquence des mariages de moins de 20 ans est plus forte qu'entre les deux guerres; entre 20 et 40 ans, elle se rapproche de celle de la période 1921-1939; enfin, les mariages retardés maintiennent

1. Supplément au *Bulletin mensuel de l'I. N. S. E. E.*, juill.-sept. 1950.

une plus forte nuptialité chez les hommes de plus de 40 ans et les femmes de plus de 30 ans.

L'âge moyen des nouveaux mariés s'est établi, en 1948, à 29 ans pour les hommes et 25 ans 9 mois pour les femmes; il n'a que peu varié par rapport aux années immédiatement antérieures.

Divorces. — Le nombre des divorces avait considérablement augmenté depuis la fin du deuxième conflit mondial. On en avait transcrit 22.400 sur les registres de l'état civil dans l'année moyenne 1935-1937. Ce nombre s'est élevé à 51.900 en 1946 et 57.400 en 1947, qui marque le maximum. La régression des années suivantes a été rapide, quoique, en 1950, le nombre des divorces transcrits soit plus élevé que dans les années qui ont immédiatement précédé la dernière guerre : 47.000 en 1948, 39.200 en 1949 et 34.500 environ en 1950.

3. — La natalité.

Le nombre des enfants déclarés vivants s'est maintenu à un niveau élevé dans la période 1948-1950. On a constaté une légère baisse en 1950, où l'on a toutefois enregistré 854.000 naissances vivantes, nombre plus fort que celui des années antérieures à 1947, jusqu'en 1906 où l'on en avait constaté près de 859.000. Mais en 1911-1913, la moyenne annuelle s'était déjà abaissée à 792.000, et en 1935-1937, elle n'était plus que de 630.000.

Toutefois, depuis 1947, la population s'étant accrue de plus d'un million d'habitants, la proportion des enfants nés vivants a continuellement diminué : de 215 p. 10.000 habitants en 1947, à 213 en 1948, 211 en 1949 et 207 en 1950.

On ne connaît les résultats détaillés des statistiques relatives aux naissances que pour les années 1948 et 1949. Comparativement aux années antérieures, ils montrent que la proportion des illégitimes dans le total des nés vivants a sensiblement diminué depuis 1946, mais se maintient encore au-dessus du taux correspondant dans l'année moyenne 1935-1937. Elle a été de 73 en 1948, au lieu de 88 en 1946 et de 68 en 1935-1937.

La meilleure mesure de l'importance des naissances par rapport à la population est fournie par les taux de fécondité suivant l'âge et l'état matrimonial; ils permettent de préciser la

fécondité légitime et illégitime aux différentes époques de la vie féminine. De façon générale, ces taux sont plus faibles en 1948 et en 1949 qu'en 1947.

La fécondité légitime, en 1948 et en 1949, a été plus élevée à tous les âges que dans les périodes triennales qui ont précédé chacune des deux dernières guerres. Toutefois, pour les femmes de moins de 20 ans, elle a été plus forte en 1949 et en 1948 que dans l'année précédente. Il en a été de même pour la fécondité du groupe 25-29 ans en 1949, qui surpasse celle de 1948 et de 1947.

Quant à la fécondité illégitime de 1948-1949, si à tous les âges elle a été plus forte qu'en 1935-1937, il n'en a pas été de même par rapport à 1911-1913 : jusqu'à 25 ans, en effet, le taux de fécondité illégitime était plus faible en 1948 et en 1949 qu'en 1911-1913; le contraire se produit après 25 ans.

III. — **Fécondité totale. — Nombre de nés vivants et mort-nés pour 1.000 femmes de chaque groupe d'âge.**

Années	Tous âges	Moins de 20 ans	20 à 24 ans	25 à 29 ans	30 à 34 ans	35 à 39 ans	40 à 44 ans	45 ans et plus
	a) Naissances légitimes pour 1.000 femmes mariées.							
1911-13	117	282	269	193	127	84	32	3
1935-37	90	339	238	156	98	55	21	2
1947	130	408	344	250	154	93	33	3
1948	129	421	333	241	153	90	32	3
1949	126	422	329	252	137	84	29	3
	b) Naissances illégitimes pour 1.000 femmes mariables (a).							
1911-13	17	11	29	27	21	15	5	0,4
1935-37	12	8	21	22	18	12	4	0,3
1947	17	6	27	42	35	23	8	0,6
1948	16	6	27	38	37	22	8	0,7
1949	15	6	25	36	31	20	7	0,6
	c) Naissances totales pour 1.000 femmes							
1911-13	77	28	135	145	104	69	26	2
1935-37	63	27	128	122	82	46	17	1
1947	86	24	163	191	130	80	28	3
1948	86	24	164	187	129	78	27	2
1949	84	24	162	194	116	72	25	2

(a) Célibataires, veuves et divorcées.

Dans le total des enfants nés, la part des premières naissances a été très forte en 1947 et en 1948, par suite du nombre élevé des mariages célébrés dans les trois années antérieures. On a vu que la nuptialité a sensiblement diminué en 1949 et

1950. On doit donc s'attendre à une diminution de la proportion des premiers nés dans le total des naissances enregistrées au cours de ces deux dernières années.

4. — La mortalité.

Mortalité générale. — C'est en 1948 que l'on a constaté le nombre de décès le plus faible jusqu'à ce jour en France : 506.000, correspondant à une proportion de 124 p. 10.000 habitants présents. L'année 1950 a fourni un nombre total de décès un peu plus élevé, mais très proche du précédent : approximativement 526.000, correspondant à une population plus nombreuse; le taux de mortalité générale pour 10.000 habitants s'y établit au même niveau qu'en 1948. Par contre, 1949 accuse une mortalité plus forte que celle des deux années qui l'encadrent, plus forte également que la mortalité de 1947, mais notablement inférieure à celle de 1935-1937. On y a enregistré 568.000 décès, soit 138 p. 10.000 habitants; les proportions correspondantes étaient de 131 en 1947 et de 156 dans l'année moyenne de la période 1935-1937, de 167 p. 10.000 en 1911-1913.

1948 et 1950 sont donc des années de mortalité très basse en notre pays, comparativement aux années antérieures. Si la tendance séculaire d'avant guerre s'était maintenue, on aurait enregistré les proportions plus élevées approximatives ci-après : 145 en 1948, 143 en 1949 et 141 en 1950. Même l'année 1949, où la mortalité a fortement remonté, témoigne du recul sensible de celle-ci sur les années d'avant guerre. A quoi doit-on attribuer cette régression ? D'abord, aux progrès de la médecine et de la chirurgie, à la découverte de médicaments nouveaux, qui ont permis de sauver maints vieillards de maladies jusque-là mortelles. Sans doute aussi, est-ce là une conséquence de la Sécurité sociale qui a généralisé les soins; et, par arrêt du travail et repos préventif suffisant, a empêché des maladies de s'aggraver. Enfin, la surmortalité pendant la guerre a évidemment éliminé, avant leur heure, les personnes les moins robustes, et contribué en partie à la diminution de la mortalité dans les années étudiées. La recrudescence de cette dernière dans l'année 1949 est consécutive à l'épidémie de grippe, qui y a sévi surtout en janvier, moins fortement en février, et à qui,

dans ces mois, on a attribué environ 12.000 morts de plus que dans les autres années, compte non tenu de l'accroissement des décès dus aux maladies de l'appareil respiratoire, d'origine non tuberculeuse. Cette épidémie a hâté le décès de vieillards. Si l'on n'a pu encore calculer les taux de mortalité par sexe et par âge pour l'année 1950, on a pu le faire pour chacune des années 1948 et 1949. On trouvera ces taux dans le tableau ci-après où on les a rapprochés de ceux obtenus dans l'année moyenne de la période 1933-1938. Par rapport à cette dernière, la baisse en 1948 et en 1949 s'est produite à tous les âges sans exception. Elle est naturellement plus faible aux âges les plus élevés où la mortalité est le plus difficilement réductible. Et elle a été plus importante pour le sexe féminin que pour le sexe masculin.

IV. — **Nombre de décès pour 10.000 habitants de chaque sexe et de chaque groupe d'âge.**

Groupes d'âges	Sexe masculin			Sexe féminin		
	1949	1948	1933-1938	1949	1948	1933-1938
Moins d'un an....	652	610	805	511	456	619
1 à 4 ans	35	33	71	31	29	63
5 à 9 ans	9	10	20	8	8	18
10 à 14 ans	8	8	14	6	6	15
15 à 19 ans	13	14	28	10	11	27
20 à 24 ans	20	22	46	15	17	40
25 à 29 ans	24	27	49	19	30	41
30 à 34 ans	29	36	60	23	24	42
35 à 39 ans	37	42	77	26	27	48
40 à 44 ans	54	60	97	36	34	58
45 à 49 ans	81	86	126	48	47	77
50 à 54 ans	123	121	170	71	66	102
55 à 59 ans	177	172	233	102	96	141
60 à 64 ans	269	260	330	158	148	208
65 à 69 ans	411	384	483	261	236	325
70 à 79 ans	802	718	890	574	503	671
80 ans et plus....	2.031	1 728	2.090	1.664	1.399	1.770

Mais en 1949, la mortalité a été plus faible que l'année précédente jusqu'à 40 ans environ pour les femmes et 50 ans pour les hommes. Après ces âges, les taux plus élevés montrent la répercussion de la grippe et de ses conséquences sur la mortalité des vieillards. On peut estimer que les taux de mortalité de la période 1948-1950 sont voisins de ceux des années 1946-1948, mais un peu plus faibles. L'Institut national d'Etudes démographiques[5] a calculé pour cette dernière période des

5. *Population*, janv.-mars 1950, p. 148-149.

tables provisoires de mortalité et de survivants, année par année d'âge, ainsi que l'espérance de vie à divers âges. L'espérance de vie à la naissance s'est élevée, pour le sexe masculin, de 45 ans 1/2 environ en 1898-1903, à 56 ans en 1933-1938 et 62 ans 1/2 en 1946-1948. Dans une génération vivant dans les conditions sanitaires de 1898-1903, la moitié aurait atteint 55 ans chez les hommes, 60 ans chez les femmes; avec la mortalité de 1946-1948, les nombres correspondants sont 70 et 75 ans.

V. — **Espérance de vie à différents âges.**

Tables de mortalité de	Age (en années)					
	0	1	20	60	70	80
1898-1903 :						
Sexe masculin ..	45,5	53	41	13,5	8	4,5
Sexe féminin	48,5	55,5	43,5	14,5	8,5	5
1933-1938 :						
Sexe masculin ..	56	59,5	43,5	14	8,5	4,5
Sexe féminin	61,5	64,5	48,5	15,5	10	5,5
1946-1948 :						
Sexe masculin ..	62,5	65	48	16	10	5
Sexe féminin	68	70	53	18	11	6

Causes de décès [6]. — On a inscrit, dans le tableau ci-après, les décès dus aux groupes de causes les plus importants, ainsi que les proportions de ces mêmes décès pour 100.000 habitants présents. Dans l'appréciation de ces données, il convient de remarquer que la part des causes indéterminées a été encore de 7 p. 100 décès au total en 1948 et de 6 p. 100 en 1949. Elle est encore trop importante, malgré l'amélioration constatée depuis 1946, où elle était de 12 p. 100. Dans les causes déclarées elles-mêmes règne une certaine incertitude non chiffrable, qui tient au mode de déclaration.

Les maladies de l'appareil circulatoire fournissent les proportions de décès les plus élevées : 258 p. 100.000 habitants en 1949; viennent ensuite les cancers et autres tumeurs, 178; les lésions intracrâniennes d'origine vasculaire, 153; les maladies de l'appareil respiratoire (tuberculose exceptée), 150; la séni-

6. I. N. S. E. E., *Bulletin mensuel de statistique*, supplément avril-juin 1950, p. 128 et suiv.

lité, 110; les maladies de l'appareil digestif, 110 décès pour 100.000 habitants. La tuberculose sous toutes ses formes ne donne guère plus de décès que les morts violentes ou accidentelles, ou les maladies de l'appareil urinaire et génital : 69 au lieu de 63 et 72 p. 100.000 respectivement.

VI. — Les principales causes de décès en 1948-1949.

Causes de décès	Milliers de décès Année 1949			Milliers de décès Année 1948			Décès p. 100.000 habitants au total	
	Les deux sexes	Sexe masculin	Sexe féminin	Les deux sexes	Sexe masculin	Sexe féminin	1949	1948
Tuberculose pulmonaire ..	23,3	14,7	8,6	25,9	16,4	9,5	57	64
Tuberculose autres formes.	4,9	2,6	2,3	5,2	2,7	2,5	12	13
Maladies infectieuses ou parasitaires (a)	21,2	10,1	11,1	10,0	5,4	4,6	51	25
Cancers et autres tumeurs.	73,2	35,2	38,0	70,9	34,4	36,5	178	174
Lésions intracrâniennes d'origine vasculaire	63,2	28,4	34,8	57,1	25,7	31,4	153	141
Autres maladies du système nerveux et des org. des sens	11,0	5,9	5,1	9,9	5,5	4,4	29	27
Maladies appareil circulatoire	115,7	55,6	60,1	100,4	49,6	50,8	280	247
Maladies appareil respiratoire (a)	61,7	30,5	31,2	48,0	24,7	23,3	150	118
Maladies appareil digestif.	28,8	15,8	13,0	26,2	14,6	11,6	70	64
Maladies appareil urinaire et génital	25,6	15,2	10,4	23,7	14,4	9,3	62	58
Vices de conformation, maladies particulières à la 1re année de vie	14,5	8,4	6,1	14,0	8,1	5,9	43	41
Sénilité, vieillesse	45,5	17,4	28,1	38,5	14,8	23,7	110	95
Morts violentes ou accid..	26.2	18,5	7,7	26,4	18,9	7,5	63	65
Autres causes déterminées.	17,9	8,8	9,1	14,8	7,3	7,4	33	27
Causes indéterminées	35,2	18,1	17,1	35,3	18,5	16,8	85	87
Toutes causes	567,9	285,2	282,7	506 3	261,0	245,2	1.376	1.246

(a) Tuberculose exceptée.

De 1948 à 1949, le groupe des causes de décès dont l'accroissement est le plus fort est celui des maladies infectieuses ou parasitaires dont le taux par rapport à la population a plus que doublé, augmentation due en presque totalité à la grippe. Parallèlement, et conséquence des complications de la grippe, la proportion des décès dus aux maladies de l'appareil respiratoire s'est élevée de 118 à 150 p. 100.000 habitants; tandis que celle de la tuberculose sous toutes ses formes a baissé de 77 à 69 p. 100.000.

On a également constaté des augmentations notables des décès attribués aux maladies de l'appareil circulatoire (autre conséquence peut-être de la grippe chez les vieillards atteints d'affections cardiaques) et aux lésions intracrâniennes d'origine vasculaire. L'accroissement des décès par cancer tient, vraisemblablement, pour la presque totalité, au vieillissement de la population (le taux de mortalité par cancer augmentant rapidement avec l'âge), ainsi qu'à l'amélioration de la déclaration des causes de décès et du diagnostic médical.

Mortalité infantile. — La guerre mondiale et les années qui l'ont immédiatement suivie avaient vu une très importante recrudescence de la mortalité infantile, les pointes les plus élevées ayant été observées en 1940 et 1945. En 1947, la proportion des décédés de moins d'un an pour 1.000 enfants nés vivants était encore de 67, un peu supérieure à celle de la période 1935-1937. Dans la période 1948-1950, la mortalité infantile régresse : le total annuel des décès d'enfants dans la première année de vie s'établit en moyenne à un peu plus de 44.000 et sa proportion aux naissances vivantes à 52 p. 1.000. Les trois années de la période diffèrent à ce point de vue. En 1949, la mortalité infantile a été plus forte qu'en 1948, en raison de l'épidémie de grippe et des fortes chaleurs de l'été : 56 au lieu de 52 p. 1.000. En 1950 elle a diminué et est tombée à la valeur la plus basse constatée en France jusqu'à ce jour : 40.000 décès de moins de 1 an, soit une proportion de 47 p. 1.000 naissances vivantes.

VII. — Les causes de la mortalité infantile.

Causes de décès	Milliers de décès (a)		Décès p. 10.000 nés vivants (a)	
	1949	1948	1949 (a)	1948
Maladies du système nerveux	3,7	3,6	43	42
Pneumonie et broncho-pneumonie	7,1	7,1	82	82
Diarrhée, entérite	7,6	5,9	88	68
Vices de conformation congénitaux	2,9	2,4	33	28
Débilité congénitale	4,2	4,5	48	52
Naissance prématurée	6,6	6,6	77	77
Conséquences de l'accouchement	1,6	1,3	19	15
Autres causes déterminées	11,5	9,5	134	110
Causes indéterminées	3,2	3,4	37	39
Toutes causes	48,4	42,3	561	513

(a) Non compris les faux mort-nés.

Malgré cette amélioration, on ne peut dire que la mortalité infantile en France soit descendue à un niveau satisfaisant. Si la tendance à la diminution des années d'avant guerre s'était maintenue, on aurait dû constater, dans chacune des années 1948 à 1950, un taux inférieur à 45 p. 1.000. D'autre part, les taux constatés sont encore très sensiblement supérieurs à certains pays d'Europe, tels que la Suède, les Pays-Bas, l'Angleterre.

Dans les décès d'enfants en bas âge, on est amené à considérer deux catégories : d'une part, les enfants qui meurent dans les tout premiers jours de la vie, enfants non viables et dont la mortalité prolonge celle des enfants mort-nés; l'autre catégorie, la plus importante, est celle des enfants qui décèdent par péril infectieux ou alimentaire. La proportion p. 1.000 nés vivants de ces derniers a été en France de 37 p. 1.000 en 1948, alors qu'elle s'est abaissée à 14 dans les Pays-Bas et 8 p. 1.000 seulement en Suède. Des progrès sensibles restent à accomplir en notre pays pour y ramener la mortalité infantile à un taux plus acceptable, voisin de celui d'autres pays d'Europe dont le climat et les conditions de vie se rapprochent de ceux de la France.

Parmi les causes spécifiées, pneumonie et broncho-pneumonie, sont celles qui causent, en général, le plus de décès chez les enfants de moins de 1 an. Toutefois, en 1949, la diarrhée et l'entérite ont pris la première place, et la mortalité qui leur est attribuée est en très forte augmentation sur celle de l'année précédente. Les maladies infectieuses, notamment la grippe, la coqueluche, la rougeole, ont également subi une recrudescence dans cette année 1949, dont la mortalité a été plus élevée que celle des deux années qui l'encadrent.

5. — Les mouvements migratoires.

Ils ont toujours été, et sont encore, très mal connus en France. On ne sait à peu près rien des départs des Français pour l'étranger, non plus que de l'effectif des travailleurs étrangers entrés en France, et qui retournent dans leur pays d'origine ou vont s'établir sur un autre territoire. L'on connaît simplement le nombre des travailleurs étrangers et des membres de leurs familles introduits par l'Office national d'immigration.

En ce qui concerne les Musulmans de l'Afrique du Nord, on est réduit à des évaluations plus ou moins approchées de leur immigration nette sur le territoire métropolitain.

Le nombre des travailleurs étrangers introduits en France (y compris les membres de leurs familles) est, en réalité, peu important depuis la fin de la seconde guerre mondiale. Il a été d'environ 70.000 en 1947, de près de 85.000 dans chacune des deux années 1948 et 1949, pour tomber à un peu moins de 20.000 en 1950. Dans ces nombres ne figurent pas les travailleurs saisonniers (18.000 environ chaque année) qui ne demeurent sur le territoire français que quelques mois seulement. Au total, 187.000 personnes étrangères se seraient fixées sur le territoire français au cours des trois dernières années, soit une moyenne de 63.000 environ par an. Dans le total des trois années, les Italiens figurent pour près de 100.000, soit 53 p. 100; les Allemands pour 40.000, ou 22 p. 100; et les personnes déplacées pour un peu plus de 39.000 (20 p. 100); 9.000 autres personnes appartenaient à des nationalités diverses (5 p. 100 environ).

Les travailleurs proprement dits ont été 126.000, formant environ 68 p. 100 du total des étrangers entrés en France dans la période triennale étudiée. Ils ont été placés : dans l'agriculture, 46.000 environ, ou 36 p. 100 du total; les mines, 30.000, soit 24 p. 100; la sidérurgie, 10.000 ou 8 p. 100; le bâtiment, 8.000, soit 7 p. 100. Les 32.000 autres, soit un quart environ du total, ont trouvé des emplois dans des industries diverses.

D'autre part, au 1er janvier 1950, 39.000 Allemands ex-prisonniers et libérés avaient dépassé le terme de leur contrat initial et peuvent être considérés comme étrangers résidant en France.

L'immigration nette des Nord-Africains a été très fortement réduite en 1948-1950. De mars 1946 à décembre 1947, leur immigration nette avait été évaluée à 150.000 personnes environ, de sexe masculin en presque totalité. Elle n'a plus été que de 27.000 en 1948 et de 9.000 seulement en 1949. Elle est remontée à 24.000 au cours de l'année 1950.

En résumé, compte tenu de ces divers éléments, on peut estimer à 270.000 au maximum le total des étrangers et Nord-Africains fixés en France dans la période 1948-1950. Ce nombre est très éloigné de l'effectif jugé nécessaire pour donner une

répartition, suivant l'âge, plus normale (davantage d'adultes et moins de vieillards) à la population française [7]; il est également inférieur à celui que l'on pouvait attendre, à la suite des conventions d'immigration passées avec l'Italie.

Le problème de l'immigration en France (qui d'ailleurs doit être étudié en même temps que l'émigration des Français, et notamment des cadres à l'étranger et dans les pays de l'Union française) est toujours d'actualité. On consultera avec fruit les deux très importants articles que M. Sauvy lui a consacrés, ainsi que l'étude de M. L. Chevalier, tous trois publiés dans la revue *Population* [8].

6. — Résultats par département.

On a inscrit dans le tableau ci-après les proportions pour 10.000 habitants des nouveaux mariés, des enfants nés vivants, des décédés de tous âges, ainsi que des excédents des naissances sur les décès, au cours de l'année moyenne 1948-1949 dans chacun des 90 départements. Ces proportions sont calculées par rapport à la population légale au 1er janvier 1949 et sont légèrement inférieures, de 2 à 3 points, à celles que l'on obtiendrait par rapport à la population présente, plus faible que la population légale. Mais elles sont plus élevées, au contraire, que celles relatives à la période 1948-1950 pour les nouveaux mariés, les décédés et les enfants nés vivants. Les nombres de mariages, naissances et décès ont, en effet, diminué de 1949 à 1950. La répartition des départements d'après la valeur des proportions ainsi calculées n'en est toutefois nullement altérée, et les cartogrammes joints sont représentatifs de la distribution territoriale des coefficients calculés.

Une importante réserve s'impose dans leur examen. Les indications que fournit ce dernier sont parfois trompeuses si l'on veut classer, uniquement d'après la valeur de ces coefficients, les départements relativement à la nuptialité, à la fécondité et à l'état sanitaire de leurs habitants. Car ces circonscriptions territoriales diffèrent considérablement quant à la distribution de leurs habitants d'après leur âge et leur état matrimonial. On ne peut être fixé de façon plus précise que par le calcul de taux qui tiennent compte de cette distribution, calcul qui ne

7. Voir ci-après résumé et conclusions. p. 166.
8. Numéros de janvier-mars, avril-juin et juillet-septembre 1950.

peut être établi que lorsque les statistiques détaillées ont été publiées. La comparaison des trois proportions (nouveaux mariés, naissances, décès pour 10.000 habitants) pour un même département est toutefois instructive.

Les décès de moins de 1 an, rapportés aux naissances vivantes, donnent de véritables taux exacts susceptibles d'être utilement comparés, avec la seule réserve peu importante de quelques très légères modifications à y apporter par suite des déplacements et mises en nourrice hors de leur département d'origine des enfants au cours de leur première année de vie.

Excédents de naissances sur les décès. — Tous les départements fournissent des excédents de naissances sur les décès, à l'exception de la Creuse où les décès l'ont emporté sur les naissances (excédent de décès, 12 p. 10.000 habitants), et l'Ariège, où les proportions des nés vivants et des décès p. 10.000 habitants ont eu la même valeur dans la période 1948-1949.

Les proportions s'échelonnent très largement. Comme en 1947, dans 21 départements, elle dépasse 100 p. 10.000 habitants : ils sont situés dans le Nord et l'Est de la France, et dans le Nord-Ouest (Normandie, Bretagne, Maine). Les coefficients les plus forts sont ceux du Pas-de-Calais, du Calvados, de la Moselle, de la Meurthe-et-Moselle et de la Manche : ils sont compris, dans l'ordre, entre 143 et 127 p. 10.000 habitants. Les plus faibles se rencontrent, au contraire, sur la bordure Nord du Massif Central, dans le Sud-Ouest et le Sud-Est. En dehors de la Creuse et de l'Ariège (où le coefficient est négatif ou nul), le Lot, le Gers, la Haute-Loire, les Alpes-Maritimes, le Var, la Corrèze, l'Allier, la Corse, ont eu, en 1948-1949, des excédents de naissances sur les décès inférieurs à 30 p. 10.000 habitants.

Nuptialité. — Les coefficients de nuptialité générale sont compris, pour les 89 départements autres que la Corse, entre 136 nouveaux mariés p. 10.000 habitants dans les Hautes-Alpes et 210 dans la Seine. Mais 31 départements accusent une proportion égale ou inférieure à 150, tandis qu'elle dépasse 180 dans 15 seulement. Ces derniers se trouvent en presque totalité (Calvados mis à part) dans la Région parisienne, ainsi que dans le Nord et l'Est de la France. Les circonscriptions où la nup-

tialité ainsi calculée est la plus faible se rencontrent, au contraire, dans tout le Massif Central, l'extrême Sud-Ouest, et la Région alpine.

Mouvement de la population par département. Période 1948-1949.
(Proportion pour 10.000 habitants de la population légale au 1er janvier 1949.)

Départements	Nouveaux mariés	Nés vivants	Décédés	Excédents des naissances (+) ou des décès (—)	Décès de moins d'un an pour 1.000 nés vivants
Ain	155	184	141	+ 43	57
Aisne	189	253	136	+ 117	63
Allier	143	173	144	+ 29	42
Alpes (Basses-)	139	167	135	+ 32	40
Alpes (Hautes)	136	186	123	+ 63	44
Alpes-Maritimes	166	145	124	+ 21	40
Ardèche	141	183	145	+ 38	60
Ardennes	188	268	151	+ 117	63
Ariège	146	159	159	—	52
Aube	172	221	124	+ 97	55
Aude	151	177	134	+ 43	38
Aveyron	141	181	138	+ 43	51
Belfort	187	237	127	+ 110	46
Bouches-du-Rhône	179	178	118	+ 60	46
Calvados	182	259	128	+ 131	60
Cantal	140	193	132	+ 61	61
Charente	150	191	141	+ 50	47
Charente-Maritime	168	214	137	+ 77	48
Cher	145	179	148	+ 31	44
Corrèze	143	167	138	+ 29	46
Corse (*a*)	89	119	89	+ 30	68
Côte-d'Or	168	222	135	+ 87	44
Côtes-du-Nord	157	204	134	+ 70	56
Creuse	128	147	155	— 12	40
Dordogne	152	178	139	+ 39	45
Doubs	171	236	121	+ 115	50
Drôme	147	188	141	+ 47	51
Eure	173	242	133	+ 109	61
Eure-et-Loir	171	220	129	+ 91	47
Finistère	155	208	120	+ 88	49
Gard	152	190	131	+ 59	56
Garonne (Haute-)	150	182	128	+ 54	43
Gers	145	176	149	+ 17	40
Gironde	163	199	131	+ 68	43
Hérault	153	188	128	+ 60	44
Ille-et-Vilaine	158	232	130	+ 102	59
Indre	143	180	140	+ 40	43
Indre-et-Loire	162	214	135	+ 79	47
Isère	161	190	133	+ 57	48
Jura	150	204	136	+ 68	44
Landes	145	175	141	+ 34	42
Loir-et-Cher	158	197	136	+ 61	47
Loire	150	207	132	+ 75	60
Loire (Haute-)	138	173	153	+ 20	64
Loire-Inférieure	163	244	139	+ 105	56
Loiret	159	212	134	+ 78	44
Lot	139	174	157	+ 17	47
Lot-et-Garonne	149	188	136	+ 52	47
Lozère	140	173	130	+ 43	66
Maine-et-Loire	150	237	135	+ 102	52
Manche	168	248	121	+ 127	52
Marne	177	237	121	+ 116	56
Marne (Haute-)	172	243	142	+ 101	62
Mayenne	160	230	131	+ 99	59
Meurthe-et-Moselle	195	249	121	+ 128	49
Meuse	165	240	132	+ 108	59
Morbihan	154	224	128	+ 96	60
Moselle	204	247	118	+ 129	69
Nièvre	145	186	155	+ 31	43
Nord	189	242	139	+ 103	69
Oise	185	238	135	+ 103	67
Orne	158	231	135	+ 96	56

Départements	Nouveaux mariés	Nés vivants	Décédés	Excédents des naissances (+) ou des décès (—)	Décès de moins d'un an pour 1.000 nés vivants
Pas-de-Calais	196	272	129	+ 143	81
Puy-de-Dôme	152	182	147	+ 35	43
Pyrénées (Basses-)	146	188	130	+ 58	43
Pyrénées (Hautes-)	148	179	139	+ 40	42
Pyrénées-Orientales	156	167	125	+ 42	55
Rhin (Bas-)	187	198	130	+ 68	63
Rhin (Haut-)	193	193	140	+ 53	57
Rhône	162	208	129	+ 79	60
Saône (Haute-)	158	230	152	+ 78	57
Saône-et-Loire	153	194	137	+ 57	50
Sarthe	167	237	152	+ 85	64
Savoie	141	206	140	+ 66	49
Savoie (Haute-)	138	210	134	+ 76	49
Seine	210	190	106	+ 84	46
Seine-Inférieure	196	254	139	+ 115	73
Seine-et-Marne	183	205	133	+ 78	49
Seine-et-Oise	185	197	122	+ 75	46
Sèvres (Deux-)	159	216	128	+ 88	41
Somme	178	241	140	+ 101	69
Tarn	150	188	135	+ 53	39
Tarn-et-Garonne	156	204	145	+ 59	44
Var	155	173	118	+ 25	40
Vaucluse	168	202	131	+ 71	43
Vendée	152	231	136	+ 95	45
Vienne	160	203	125	+ 78	41
Vienne (Haute-)	143	165	131	+ 34	32
Vosges	177	252	135	+ 117	53
Yonne	157	198	163	+ 35	61
France entière	170	207	129	+ 78	54

(a) Coefficients inférieurs à la réalité, la population légale de ce département étant sensiblement surestimée.

Les proportions d'*enfants déclarés vivants* p. 10.000 habitants varient de 147 dans la Creuse à 272 dans le Pas-de-Calais. Mais, en fait, dans 36 départements, ce coefficient dépasse la moyenne de la France entière, alors qu'il lui est inférieur dans 54 autres : parmi ces derniers, dans 28, la proportion est comprise entre 171 et 190 p. 10.000 habitants. Elle dépasse 240 dans 14 départements, les coefficients les plus élevés se constatent dans le Pas-de-Calais, les Ardennes, le Calvados, la Seine-Inférieure, les Vosges, l'Aisne, la Meurthe-et-Moselle, la Manche, la Moselle, la Loire-Inférieure. Tous les départements où la proportion est la plus forte sont compris dans une aire comprise entre les frontières du Nord et de l'Est et une ligne brisée allant de Rennes à Fontenay-le-Comte, et de là à Beauvais, puis à Besançon. Au sud de cette même ligne, le plus souvent les départements fournissent une proportion de nés vivants p. 10.000 habitants inférieure à celle relative à l'ensemble de

la France, et la proportion est la plus faible dans la Creuse, la Corrèze, la Haute-Vienne, l'Ariège et les Pyrénées-Orientales, les Basses-Alpes et les Alpes-Maritimes (la Corse mise à part).

La distribution est différente en ce qui concerne la proportion des *décès de tous âges* pour 10.000 habitants. La moyenne étant de 129 pour la France entière, elle est comprise entre 106 pour la Seine, 118 dans les Bouches-du-Rhône, le Var et la Moselle, à 163 dans l'Yonne. A ce point de vue, les départements sont bien groupés, avec en général de faibles écarts par rapport à la moyenne. En effet, la proportion est comprise entre 122 et 129 p. 10.000 habitants dans 15 départements; et entre 130 et 139 dans 40 autres. Les proportions plus fortes sont accusées par les Ardennes, l'Ariège, la Creuse, le Lot, la Haute-Loire, la Nièvre, l'Yonne, la Sarthe et la Haute-Saône. Comme on l'a déjà signalé, ces coefficients ne sont pas suffisamment précis et significatifs pour qu'on en puisse tirer des enseignements sur l'état sanitaire des départements français, où l'on sait que la proportion des personnes de plus de 60 ans (qui ont les taux de mortalité les plus forts) varie de façon considérable.

Pour la période 1948-1949, la *mortalité infantile* a été de 52 p. 1.000 sur la totalité du territoire. C'est une proportion beaucoup trop élevée encore. Il suffit de remarquer qu'elle est descendue à 40 p. 10.000 seulement (ce qui n'est pas un minimum d'ailleurs lorsque l'on rapproche ce coefficient de ceux qui ont été constatés dans certains pays) dans les Alpes-Maritimes, les Basses-Alpes, le Var, la Creuse et le Gers. D'une façon générale, les taux de mortalité infantile sont les plus faibles dans les départements situés sur la bordure nord du Massif Central, dans le Sud-Ouest et le Sud-Est. Ils sont, par contre, les plus forts dans les circonscriptions où l'on a constaté que la proportion des enfants déclarés vivants p. 10.000 habitants était la plus élevée; et surtout dans le Pas-de-Calais, la Seine-Inférieure, la Somme, la Moselle, le Nord, l'Oise, le Bas-Rhin et la Sarthe, départements dans lesquels la mortalité infantile est vraiment excessive. Elle l'est aussi dans le Massif Central et sur sa bordure Est et Sud-Est (Cantal, Haute-Loire, Loire, Lozère, Ardèche, Rhône), ainsi qu'en Corse. D'après les résultats provisoires d'une étude non encore terminée, il semble que la mortalité excessive des départements ci-dessus des régions Nord et Nord-Est (et à un moindre degré de ceux de la

Région Nord-Ouest) tienne à une mortalité due aux maladies de l'appareil respiratoire, plus élevée que dans les autres départements. Les causes vraisemblablement diverses n'ont pu encore être mises en lumière.

C. — Résumé et Conclusions.

Les années 1948-1950 se révèlent donc comme une période relativement faste pour la population française. Une natalité supérieure à celle des années comprises entre 1906 et 1947, une mortalité plus basse qu'elle n'avait jamais été jusqu'alors, ont accru de près de 1 million le nombre des habitants. Mais l'année 1950 marque déjà une diminution du nombre des naissances vivantes qui, vraisemblablement, continuera encore en 1951 tout au moins. Quoique ayant bien décru, la mortalité est encore trop forte, comparativement à celle des pays anglo-saxons et scandinaves. On a attiré l'attention sur la possibilité de réduire très sensiblement la mortalité infantile en notre pays, comme elle l'a été dans d'autres, où elle n'a point encore atteint d'ailleurs son minimum absolu. Problème qui est loin d'être résolu, la surmortalité des âges adultes demeure; elle semble liée pour une bonne part à l'alcoolisme, fléau qui exerce d'importants ravages dans la population française.

L'attention a été attirée au début de cette étude sur l'importance relative de l'effectif des vieillards dans la population française et sur son accroissement dans la décade 1936-1946. Dans la revue *Population* [9], M. L. Henry a donné une évaluation au 1er janvier 1951 de la population française suivant le sexe et l'âge. On en extrait les données ci-après :

Groupes d'âge (en années)	Nombres en milliers			Prop. p. 1.000
	Sexe masculin	Sexe féminin	Les deux sexes	Les deux sexes
0-19	6.400	6.200	12.600	299
20-59	11.170	11.520	22.690	539
60 et plus	2.750	4.090	6.840	162
Totaux	20.320	21.810	42.130	1.000

9. Oct.-déc. 1950.

Depuis 1946, la pyramide des âges s'est amincie en son centre et s'est renflée à son extrémité supérieure, accentuant le vieillissement de la population, et l'insuffisance relative de la population adulte.

A cette importante question, trois journées d'étude ont été consacrées en avril 1948 par l'*Alliance nationale contre la dépopulation* [10]. M. P. Depoid y a décrit les perspectives d'avenir de la composition par âge de la population française, en partant d'un certain nombre d'hypothèses où les lois de fécondité et de mortalité diffèrent très sensiblement. Presque toutes les hypothèses envisagées montrent que le rapport des vieillards aux adultes ira en augmentant et se maintiendra pendant une trentaine d'années au-dessus de son niveau de 1946.

M. L. Henry a recherché si l'immigration était un remède à ce vieillissement. Vingt années environ étant le temps nécessaire pour que les nouveau-nés (plus nombreux depuis 1946 qu'avant la dernière guerre mondiale) arrivent au début de l'âge adulte, il a évalué le nombre des immigrants qui seraient à introduire en France, ainsi que leur répartition par sexe et par âge, pour que le vieillissement diminue et que le gain réalisé se maintienne de façon approximative jusque vers 1970. L'entrée de 2.700.000 personnes, à peu près également réparties entre les deux sexes, serait nécessaire à cet effet.

Le vieillissement de la population, les charges qu'il fait peser sur les habitants actifs, l'immigration en France, ont été à nouveau étudiés dans ces derniers mois. M. J. Bourgeois-Pichat a confirmé les conclusions de M. Depoid. Jusqu'en 1970, les personnes âgées et les jeunes enfants seront plus nombreux, le nombre des travailleurs variera peu. D'où résultera un accroissement notable de la charge par personne active. Si l'on prend pour base 100 la charge en 1950 du régime général de la Sécurité sociale, en 1970 cette charge s'élèvera à 110 pour le risque vieillesse, 104 pour le risque maladie, 112 pour les prestations familiales [11]. Est-il possible de remédier à l'augmentation de ces charges ? M. Sauvy a montré que la population active ne peut s'accroître avant 1961, que dans les cas suivants : prolongation de la période d'activité des travailleurs; ou bien ex-

10. Compte rendu complet, Publication en 5 fascicules à l'Alliance nationale.
11. Structure de la Population et Sécurité sociale (*Population*, juill.-sept. 1950).

tension de l'immigration. Mais cette dernière se heurte à des obstacles difficiles à franchir. Il faut d'abord que l'entrée de travailleurs étrangers ne crée pas le chômage. D'autre part, les migrations ne sont plus libres comme avant 1914. On a vu que, de 1946 à 1950, le nombre des étrangers entrés en France a été assez faible pour différentes raisons. Les accords Croizat des 30 novembre 1946 et 21 mars 1947 prévoyaient l'introduction de 200.000 Italiens en 1947; or, il n'en est venu que 50.000 environ, non compris les clandestins [12]. Pour accroître le nombre des immigrants, en même temps que pour les sélectionner dans la mesure du possible, M. Sauvy a préconisé l'immigration par appels nominatifs émanant de Français ou d'étrangers installés en France, appels qui seraient soumis à l'autorisation préalable des services de main-d'œuvre. Le problème de l'immigration, tel que posé par M. L. Henry [13], n'est donc pas résolu, non plus que celui de l'arrêt du vieillissement de la population.

Henri Bunle.

12. Besoins et possibilités de l'immigration en France (*Population*, avril-sept. 1950).
13. Voir ci-dessus (renforcement de la part des adultes actifs dans la population totale).

Nouveaux mariés.

Proportion pour 10.000 hab.

France entière : 170

- 150 et moins
- 151 à 160
- 161 à 170
- 171 à 180
- 181 à 190
- 191 et plus

Enfants nés vivants.

Proportion pour 10.000 hab.

France entière : 207

- 170 et moins
- 171 à 190
- 191 à 210
- 211 à 225
- 226 à 240
- 241 et plus

Décédés.

Proportion pour 10.000 hab

France entière: 129

- 114 et moins
- 115 à 121
- 122 à 129
- 130 à 139
- 140 à 149
- 150 et plus

Décédés de moins d'un an.

Proportion pour 1.000 enf.

France entière: 54

- 43 et moins
- 44 à 48
- 49 à 53
- 54 à 58
- 59 à 63
- 64 et plus

L'ÉVOLUTION DES PRIX

(1948 - 1950)

SOMMAIRE : I. *Généralités sur la période étudiée.* — II. *Evolution des indices de prix* (gros-détail : 34 articles; 41 denrées alimentaires; chauffage et éclairage; fruits et légumes, objets manufacturés, services). — III. *Coût de la vie* (indice d'ensemble des prix à la consommation familiale; indice du coût de la vie; budget minimum vital; prix de pension des ouvriers). — IV *Données succinctes sur l'évolution des prix* (Grande-Bretagne; Etats-Unis; parités monétaires; prix en Allemagne occidentale). — V. *Vue d'ensemble et conclusions.*

I. — GENERALITES SUR LA PERIODE ETUDIEE

Nos deux dernières chroniques sur les prix ont couvert la période 1939-1948 [1]. Il s'agissait d'une période exceptionnelle, marquée par de profonds bouleversements, peu favorables à l'observation des prix. Il fallait, en effet, tenir compte des différents « marchés » au sein desquels les marchandises s'échangeaient à des prix taxés (qu'il y eût ou non rationnement), à des prix librement débattus, ou à des prix « noirs » (transactions illicites). On a essayé de décrire les enquêtes s'étendant à ces différents domaines [2]; mais il n'existait pas de bon indice synthétique rendant compte de tous les phénomènes extrêmement complexes résultant de la coexistence de ces marchés.

La présente chronique s'applique aux trois années 1948, 1949 et 1950; l'étude de l'évolution des prix est rendue plus facile au cours de cette période, à cause de la disparition progressive des réglementations de toute sorte. Les indices classiques des prix tendent à reprendre leur signification habituelle, c'est-à-dire qu'ils constituent des instruments de mesure, imparfaits sans doute, mais d'une approximation suffisante pour résoudre un

1. *La France économique* de 1939 à 1946 : *L'évolution des prix depuis la guerre.*
2. *La France économique en* 1947 : *L'évolution des prix* (janv. 1947-oct. 1948).

grand nombre de problèmes concernant l'évolution des prix. Comme on le verra dans les pages qui suivent, et grâce aux moyens accrus de l'Institut national de la Statistique et des Etudes économiques (I. N. S. E. E.), de grands progrès viennent d'être réalisés, en ce qui concerne la qualité et la quantité de nos indices de prix.

Ces améliorations seront appréciées, on l'espère du moins, des nombreux utilisateurs d'indices de prix, à condition que ces derniers connaissent exactement le sens et la portée de chaque indice; rien n'est plus courant que les erreurs d'interprétation dans ce domaine.

Une autre innovation (souvent critiquée) de l'I. N. S. E. E. est l'abandon de la base 1938 pour le calcul de ses indices; les nouvelles déterminations sont ramenées à l'année 1949. Quatre raisons techniques au moins ont motivé ce changement :

a) Les modifications de structure très profondes intervenues depuis la guerre dans un grand nombre de domaines (production, échanges, consommation) enlèvent une partie de leur signification aux indices actuels ramenés à la base 1938. Sans entrer dans de longs développements à ce sujet, rappelons que le niveau de tels indices dépendrait largement des coefficients de pondération employés; or, théoriquement, l'utilisation de coefficients tenant compte de la structure de 1938 se justifierait aussi bien que l'utilisation de coefficients tenant compte de la structure actuelle;

b) Un grand nombre de séries nouvelles de prix n'ont pu être établies antérieurement à 1949;

c) L'année 1949 est une année de stabilité relative des prix, et il est souhaitable que l'année de base présente ce caractère;

d) La France s'est engagée vis-à-vis des organismes internationaux (comme la plupart des pays faisant partie de l'O. N. U.) à ramener à une base récente ses indices de prix.

La détermination du niveau actuel des prix par rapport à 1938 devra donc faire l'objet d'études particulières, qui sont d'ailleurs mentionnées dans le présent article; pour plus de détails, nous renvoyons le lecteur aux articles spécialisés publiés par l'I. N. S. E. E.[3].

3. Suppléments trimestriels d'octobre-novembre 1950 et janvier-mars 1951, du *Bulletin mensuel de Statistique.*

II. — EVOLUTION DES INDICES DE PRIX

A. — Indice des prix de gros [4].

Les mesures importantes prises en 1947 et 1948 par les gouvernements successifs ont conduit à un relèvement important des prix des produits industriels. Ce relèvement a été la conséquence : du retard enregistré par ces prix par rapport à ceux du secteur agricole, des hausses massives de salaires accordées en août 1947, janvier et septembre 1948, de la dévaluation de la monnaie survenue en janvier 1948 et dans une moindre mesure de la liberté rendue à la vente d'un certain nombre de produits.

On verra, en consultant le tableau des indices de prix de gros dont la description a été donnée dans notre précédente chronique, que la hausse s'est étalée sur plusieurs mois et que le maximum a été atteint en février 1949, l'indice d'ensemble des prix des produits industriels s'établissant à 2.160 en fin de mois sur la base 100 en 1938 contre 1.001 fin décembre 1947, soit une hausse de 116 p. 100 entre les deux dates.

Dès le début de l'année 1949, les hausses de salaires d'octobre 1948 avaient produit leur effet. Comme, d'autre part, les prix des services publics n'ont pas été relevés à l'occasion de la présentation du budget, les subventions nécessaires ayant été prévues, que la majoration des taxes fiscales indirectes applicables à partir du 1er janvier a été relativement modérée et que la réapparition quasi générale de la concurrence a entraîné une limitation des exigences des vendeurs, l'année 1949 a été dans l'ensemble marquée par la stabilité des prix des produits industriels.

Cependant, sous l'influence des aménagements monétaires opérés en septembre par la plupart des pays (en France, le 28 septembre), les prix en francs des matières premières importées (produits pétroliers, textiles, métaux non ferreux, quelques produits chimiques, le café et le cacao) se sont relevés en fin d'année. La hausse observée a été voisine de celle du dollar (28 p. 100), même dans le cas de marchandises en provenance de la zone sterling, alors que le franc était réévalué de 12 p. 100

4. La mise au point tardive du nouvel indice des prix de gros n'a pas permis d'en faire état dans la présente chronique.

par rapport aux monnaies de cette zone. Ces hausses ont été fort loin de se répercuter intégralement sur les produits finis et les facteurs extérieurs à l'économie française n'ont pratiquement pas ébranlé la stabilité du système de prix constitué en cours d'année.

Indices des prix de gros de 135 marchandises.

(Pondération 1938 et base 100 en 1938.)

	Indice général (135 art.)	Indice produits alimentaires (23 art.)	Produits industriels		
			Ensemble (112 art.)	Matières premières (50 art.)	Demi-finis (62 art.)
Moyennes mensuelles :					
1938	100	100	100	100	100
1939	105	101	110	111	109
1940	139	127	151	151	152
1941	171	160	183	182	184
1942	201	194	200	210	207
1943	234	237	231	236	225
1944	265	277	253	256	252
1945	375	373	377	354	400
1946	648	690	606	602	610
1947	989	1.159	819	836	802
1948	1.712	1.713	1.711	1.732	1.691
1949	1.917	1.719	2.114	2.124	2.105
1950	2.166	1.841	2.491	2.564	2.418
1948 Janvier	1.463	1.567	1.359	1.348	1.369
Février	1.537	1.584	1.491	1.517	1 464
Mars	1.536	1.554	1.518	1.533	1 503
Avril	1.555	1.590	1.520	1.538	1 503
Mai	1.653	1.702	1.604	1.675	1 534
Juin	1.691	1.661	1.722	1.751	1.694
Juillet	1.698	1.652	1.743	1.748	1.738
Août	1.784	1.809	1.758	1.770	1.746
Septembre	1.791	1.823	1.759	1.765	1.753
Octobre	1.887	1.883	1.891	1.928	1.855
Novembre	1.977	1.904	2.050	2.069	2.031
Décembre	1.974	1.827	2.122	2.144	2 099
1949 Janvier	1.946	1.740	2.151	2.188	2.114
Février	1.898	1.637	2.160	2.176	2.145
Mars	1.872	1.616	2.127	2.127	2.127
Avril	1.846	1.583	2.109	2.109	2.109
Mai	1.890	1.708	2.071	2.083	2.060
Juin	1.812	1.548	2.076	2.083	2.069
Juillet	1.854	1.638	2.070	2.088	2.052
Août	1.918	1.749	2.087	2.087	2.086
Septembre	1.958	1.836	2.080	2.084	2.077
Octobre	2.002	1.861	2.143	2.151	2.136
Novembre	2.005	1.866	2.144	2.149	2.139
Décembre	2.002	1.851	2.152	2.164	2 140
1950 Janvier	2.063	1.921	2.205	2.241	2.169
Février	2.057	1.895	2.219	2.242	2.197
Mars	2.102	1.951	2.253	2.317	2.189
Avril	2.098	1.934	2.262	2.321	2.204
Mai	2.082	1.868	2.296	2.329	2.263
Juin	2.035	1.705	2.365	2.449	2.281
Juillet	2.123	1.782	2.465	2.520	2.410
Août	2.207	1.819	2.596	2.714	2.478
Septembre	2.238	1.781	2.695	2.802	2.588
Octobre	2.270	1.759	2.782	2.861	2.702
Novembre	2.304	1.805	2.803	2.882	2.725
Décembre	2.410	1.871	2.950	3.086	2.814

Les événements de Corée et la demande accrue de matières premières dites « stratégiques » dans le courant de 1950 ont joué un rôle perturbateur beaucoup plus net, et la hausse des prix de ces matières premières est à l'origine du relèvement de l'indice des prix de gros des produits industriels qui, rappelons-le, ne comporte que des matières premières et des produits demi-ouvrés, à l'exclusion d'objets manufacturés. De fin mai à fin décembre 1950, l'indice des prix des produits industriels est passé de 2.296 à 2.947, sur la base 100 en 1938, en hausse de 28 p. 100.

Cette situation moyenne ne rend pas compte de la dispersion parfois importante des indices particuliers de chaque marchandise. En fait, on constate une assez grande dispersion, les indices des prix des bois, des produits chimiques, des matériaux de construction, s'échelonnant de 1.200 à 1.800 environ, tandis qu'à l'autre bout de l'échelle les indices relatifs au caoutchouc et aux textiles se distribuent autour de 5.000. Les cas extrêmes observés sont, en décembre 1950, ceux de l'acide nitrique (600) et de la laine peignée (7.200).

En ce qui concerne les produits alimentaires, l'augmentation des prix constatée en 1948 a été de moindre importance que celle qui a affecté les prix industriels. Cette différence de comportement a amené les deux indices (qui étaient respectivement au voisinage de 1.100 et 1.000 en décembre 1947) sensiblement au même niveau 1.900 en octobre. L'abondance des récoltes à l'automne 1948 devait orienter à la baisse les prix des produits agricoles dès la fin de l'année 1948; ce mouvement s'est maintenu jusqu'à l'automne 1949. Une sécheresse de plusieurs mois a ensuite renversé la tendance et provoqué un relèvement sensible des cours. Les positions relatives des indices particuliers de chaque produit se répartissaient comme suit en décembre 1950 : ceux des céréales étaient les plus bas (de 1.200 à 1.400), ceux des viandes proches de la moyenne et celui du beurre supérieur à 3.000.

On rappelle que, pour des raisons de commodité, les indices de prix de gros qui viennent d'être analysés portent sur des marchandises arrivées à un stade relativement avancé de la distribution (par exemple : viande à La Villette, lait vendu aux détaillants). Ces prix sont, en effet, plus faciles à relever que les prix à la production proprement dits; mais ils contiennent

déjà des frais de transport, des taxes diverses, des bénéfices, etc.

Ce ne sont donc pas des indices de prix à la production : ils ne peuvent donc être rapprochés sans précaution de l'indice des prix des produits industriels si l'on veut juger de l'écart entre les prix des deux groupes de marchandises. A la fin de l'année 1950, cet écart était de plus de 1.000 points, révélant un profond changement dans la structure des prix par rapport à l'année 1938 prise comme référence dans cette comparaison.

Pour aider à l'étude de ce difficile problème, l'I. N. S. E. E. calcule un indice des prix des produits industriels nécessaires aux exploitations agricoles (énergie, matériaux de construction, engrais et antiparasitaires, machines et outillage). Une estimation situait le niveau de cet indice sur la base 100 en 1938 aux environs de 1.800. On ne dispose malheureusement pas d'indice de prix à la production à mettre en parallèle avec lui; à défaut, voici les prix approximatifs atteints au quatrième trimestre 1950 à la production par quelques produits :

	Unité	1938 (francs)	4e trimestre 1950 (prix moyens approximatifs) (francs)
Blé	le quintal	185	2.600
Betteraves industrielles	la tonne	240	4.000
Pommes de terre	le quintal	49	1.100
Lait	le litre	0,97	20
Beurre fermier	le kilo	16,30	570
Bœuf	le kilo viande nette sur pied	9,35	180
Mouton	d°	15,25	330
Veau	d°	13	240

B. — Indices des prix de détail.

a) *34 articles.*

Le tableau ci-après montre l'évolution des indices des prix de détail des 34 articles (Paris d'une part; ensemble des villes de plus de 10.000 habitants d'autre part) depuis janvier 1948; on a rappelé, en outre, en tête du tableau, les moyennes des années antérieures.

Indices des prix de détail de 34 articles.
(Base 100 en 1938.)

	Paris		Villes de plus de 10.000 habitants	
	29 articles d'alimentation	34 articles	29 articles d'alimentation	34 articles
1939 Moyenne	108	108	108	108
1940 —	129	129	135	135
1941 —	149	150	162	164
1942 —	174	175	189	191
1943 —	224	224	232	233
1944 —	275	285	294	297
1945 —	377	393	405	415
1946 —	645	645	723	725
1947 —	1.043	1.030	1.161	1.151
1948 —	1.662	1.632	1.842	1.812
1949 —	1.814	1.817	1.990	2.017
1950 —	1.955	1.945	2.116	2.125
1948 Janvier	1.437	1.414		
Février	1.541	1.519	1 726	1.709
Mars	1.518	1.499		
Avril	1.524	1.499		
Mai	1.541	1.511	1.743	1.722
Juin	1.560	1.529		
Juillet	1.559	1.528		
Août	1.716	1.670	1.822	1.794
Septembre	1.842	1.783		
Octobre	1.904	1.844		
Novembre	1.873	1.870	2.078	2.024
Décembre	1 924	1.928		
1949 Janvier	1.932	1.935		
Février	1.845	1.857	2.041	2.070
Mars	1.759	1.781		
Avril	1.738	1.757		
Mai	1.725	1.738	1.879	1.923
Juin	1.715	1.726		
Juillet	1.704	1.715		
Août	1.744	1.753	1.924	1.950
Septembre	1 835	1.827		
Octobre	1 901	1 885		
Novembre	1.930	1.912	2.117	2 126
Décembre	1.937	1.920		
1950 Janvier	1.921	1.910		
Février	1.929	1.920	2 112	2 120
Mars	1.920	1.906		
Avril	1.942	1.922		
Mai	1.925	1.906	2 104	2 104
Juin	1.858	1.845		
Juillet	1.839	1.825		
Août	1.938	1.925	2.092	2.099
Septembre	2.009	2 007		
Octobre	2.043	2.043		
Novembre	2.055	2.035	2 154	2 178
Décembre	2.078	2 075		

Un certain écart entre les indices à Paris et en province sur la base 100 en 1938 s'est maintenu tout au long de la période. On sait que la taxation a entraîné dans la période de pénurie l'égalisation des prix à Paris et en province, alors qu'avant guerre les cours étaient généralement plus élevés dans la capitale. Le retour à des conditions plus normales a renversé la tendance et

cet écart est allé en s'amenuisant : de 12 p. 100 en février 1948, il est tombé à moins de 6 p. 100 en novembre 1950. Les variations de l'indice des prix des 29 articles alimentaires ont reflété, malgré les différences de composition et de mode de calcul, les variations de l'indice des prix de gros des produits alimentaires, les oscillations étant toutefois de moins grande amplitude.

Il est bon de noter que les dernières contraintes ont disparu au cours de 1949 : en janvier pour le pain, en avril pour le lait, le beurre et le chocolat, en mai pour la margarine, la graisse et le saindoux, en octobre pour l'huile, en novembre pour le riz et le sucre, en janvier 1950 enfin pour le café. L'augmentation progressive des rations avait, du reste, pratiquement conduit à la suppression du marché noir en 1949, sauf peut-être pour le café, si bien que l'indice traditionnel des 34 articles pouvait, dès cette époque, être considéré comme reflétant d'une façon acceptable l'évolution des prix.

Comme pour les prix de gros, il paraît intéressant d'étudier la dispersion des indices particuliers de chaque marchandise.

Voici, sur la base 100, en décembre 1938, le niveau des indices des prix des principaux articles d'alimentation, de chauffage et d'éclairage et du savon en décembre 1950. La plupart de ces articles sont retenus dans le calcul de l'indice des prix de détail.

La comparaison entre deux mois correspondants, telle qu'elle est exécutée ici, élimine de façon suffisante les variations saisonnières.

Pain blanc	1.180
Farine de blé	1.663
Bœuf :	
Plat de côtes	1.578
Tranche beefsteak	2.007
Veau :	
Poitrine	1.913
Quasi désossé	[illegible]
Mouton :	
Poitrine	2.587
Gigot entier	2.058

Porc :	
Echine	1.827
Jambonneau salé	1.552
Lard gras frais	1.848
Saindoux	2.355
Morue salée entière	2.274
Beurre frais	2.155
Œufs frais	1.949
Lait	1.916
Pommes de terre	1.691
Pâtes	1.504
Riz	3.182
Haricots secs blancs	1.652
Lentilles	1.801
Pois cassés	1.519
Sucre scié	1.785
Huile	3.558
Chicorée	1.468
Café	3.277
Chocolat	2.357
Sel fin	660
Vin rouge de table, ordinaire	1.896
Bière	1.932
Savon 72 p. 100	2.849
Pétrole	1.273
Charbon demi-gras	1.716
Gaz d'éclairage	1.482
Electricité (éclairage)	870

La dispersion des indices est relativement grande puisqu'ils s'échelonnent de 660 pour le sel à 3.277 pour le café. Parmi les plus bas, on trouve ceux des produits dont les prix sont fixés par décision administrative tels que le pain et l'électricité, et, parmi les plus élevés, ceux des produits d'importation (café, riz, huile et son dérivé, le savon).

b) *41 denrées alimentaires.*

La composition de l'indice des prix des 34 articles (et aussi des 29 denrées alimentaires), arrêtée en 1930, ne correspondait malheureusement plus exactement aux habitudes actuelles des consommateurs et un aménagement s'imposait.

Cet aménagement vient d'être réalisé par l'I. N. S. E. E., qui a élaboré pour Paris un nouvel indice des prix des produits alimentaires comportant 41 denrées. La part de chacune d'entre elles a été déterminée d'après les résultats d'enquêtes conduites dans la Région parisienne auprès de familles de salariés de condition modeste et comportant 4 personnes, dont 2 enfants.

De nouveaux articles ont été introduits, tels que le cheval, de la charcuterie, des fromages à pâte molle, de la confiture et des poissons frais. Les prix continuent à être relevés dans un certain nombre de magasins d'alimentation spécialisés. Les parts respectives des différents groupes de produits sont les suivantes :

	Nouvel indice 41 articles	29 articles Ancien indice
Farine, pain, pâtes, pommes de terre, légumes secs	18,4	26,6
Viandes	27,8	28,5
Crémerie, matières grasses	29,4	22,4
Epicerie	21,6	22,5
Poissons frais	2,8	0
Ensemble	100,0	100,0

On voit que les différences essentielles (poissons frais mis à part) portent sur le premier groupe, dont la pondération a beaucoup baissé, et le troisième, dont la part s'est sensiblement accrue.

L'année de référence est 1949; voici comment s'est comporté cet indice en 1950 :

Janvier	107,8	Juillet	105,3
Février	110,0	Août	109,4
Mars	108,3	Septembre	113,4
Avril	109,9	Octobre	116,1
Mai	108,4	Novembre	116,6
Juin	105,1	Décembre	118,0

soit une moyenne annuelle de 110,4, alors que la moyenne de l'indice des 29 articles à Paris sur la base 100 en 1949 donnerait 107,8.

c) *Chauffage et éclairage.*

A la suite de l'adoption de ce nouvel indice des 41 denrées alimentaires, il a été décidé de calculer séparément un indice des articles de chauffage et d'éclairage, base 100 en 1949. Cet indice comporte 7 cotations (3 pour le charbon, 1 pour le gaz, 3 pour l'électricité). Ses variations au cours de l'année 1950 sont rapportées plus loin, à propos de l'indice d'ensemble des prix de détail.

d) *Fruits et légumes.*

Ni les indices de prix de détail des produits alimentaires, ni ceux du coût de la vie, ne tiennent généralement compte des prix des fruits et légumes frais, aussi bien en France que dans les pays étrangers. Les raisons de cette lacune sont bien connues de tous les statisticiens et des praticiens de l'observation des prix.

Les prix des fruits et légumes frais sont soumis à des variations saisonnières introduites par le cycle naturel de la végétation et, d'autre part, à des variations accidentelles. Les variations accidentelles sont elles-mêmes de deux espèces : ou bien elles sont dues à une avance ou à un retard de la saison au sens météorologique et ont ainsi une influence directe sur la date d'apparition des variations saisonnières, ou bien elles sont imputables à un accident se manifestant lui-même comme un événement de longue ou de courte durée (sécheresse persistante, gelée précoce d'automne, gelée tardive de printemps).

Dans ces conditions, les corrections des variations saisonnières, suivant les procédés classiques, ne donnent pas de résultats entièrement satisfaisants, et l'introduction des fruits et légumes frais dans le champ des indices de prix de détail ou des indices du coût de la vie est susceptible de masquer la tendance réelle de l'évolution des prix.

Aussi l'Institut national de la Statistique a-t-il procédé à l'élaboration d'un indice spécial des prix des fruits et des légumes frais.

Pour résoudre les difficultés techniques signalées plus haut, la méthode adoptée, qu'il serait trop long d'exposer en détail [5], repose sur les principes suivants :

— un panier de légumes et fruits dont la composition est adaptée à la production du moment a été choisi pour chacun des mois de l'année;

— sont exclus systématiquement de ce panier les légumes et fruits pendant les mois où ils ont un caractère de primeurs;

5. Voir supplément trimestriel d'octobre-décembre 1950 du *Bulletin mensuel de Statistique.*

— les espèces retenues sont des produits de consommation importante et comportant une certaine homogénéité de présentation pendant toute la période où ils sont utilisés dans les calculs;

— la pomme de terre, article de référence des indices mensuels des prix de détail, n'est pas comprise dans cet indice.

La période de référence est 1949; les prix sont le résultat d'enquêtes exécutées chaque jour, sauf le dimanche et le lundi, sur les marchés et dans les boutiques de Paris et de la banlieue.

Le coût d'achat du panier de chaque mois est rapporté au coût d'achat du même panier type pendant le mois correspondant de la période de référence. Enfin, pour atténuer dans toute la mesure du possible les variations accidentelles des cours et dégager ainsi la tendance de l'évolution des prix, l'indice publié est obtenu par moyenne arithmétique simple des indices partiels des trois derniers mois écoulés.

Les résultats pour l'année 1950 se présentent comme suit, sur la base 100 en 1949 :

Janvier	116,9	Juillet	102,2
Février	118,0	Août	92,3
Mars	118,3	Septembre	92,2
Avril	112,8	Octobre	89,5
Mai	121,4	Novembre	90,7
Juin	112,5	Décembre	90,0

soit une moyenne pour l'année de 103,3, niveau très sensiblement inférieur à celui de l'indice des autres denrées alimentaires, les circonstances atmosphériques favorables ayant très largement favorisé la production à partir de juillet.

Une évaluation a été faite des hausses enregistrées par les prix des fruits et légumes entre 1938 et l'année de référence 1949. Sur la base 100 en 1938, l'indice des prix des fruits et légumes frais pour l'ensemble de l'année 1949 se situerait aux environs de 1.900.

Voici, du reste, les valeurs moyennes des prix en francs atteints par le kilo de quelques légumes importants au cours des années 1948, 1949 et 1950.

	1948	1949	1950
Carottes	38,1	43,4	43,9
Choux	25,0	30,3	36,7
Choux-fleurs	58,6	62,0	58,0
Epinards	28,1	37,0	40,4
Laitues	56,1	92,8	72,0
Poireaux	47,8	62,7	87,0

e) *Prix des objets manufacturés.*

L'observation des prix des objets fabriqués présente de très sérieuses difficultés techniques si l'on veut établir des séries comparables dans le temps. La qualité des articles est souvent variable en raison de la mode et des progrès de la technique.

L'I. N. S. E. E. a poursuivi cependant deux tentatives en vue de rassembler des informations valables sur l'évolution des prix de ces marchandises.

Il a repris, d'une part, le dépouillement du catalogue des prix de vente par correspondance d'une importante entreprise, dépouillement déjà exécuté avant guerre. La vente par correspondance oblige à accompagner le prix de chaque article d'une description très détaillée permettant de juger, dans toute la mesure du possible, si les conditions de comparabilité exigées sont bien remplies. Sans doute cette méthode n'est-elle pas à l'abri de toute critique, mais le résultat obtenu vaut comme contribution au problème d'ensemble de l'évolution des prix de détail des objets fabriqués. D'après ce travail, l'indice des prix de détail des objets manufacturés se situerait aux environs de 2.000 en 1950 sur la base 100 en 1939.

L'I. N. S. E. E. a, d'autre part, depuis 1949, procédé à des enquêtes systématiques auprès d'un certain nombre de magasins de vente au détail à Paris. Ces enquêtes ont permis d'arrêter une liste de 115 articles de vente courante intéressant les familles de condition modeste. L'année 1949 a été choisie comme période de référence; l'indice est calculé chaque trimestre. Les articles ont été répartis en sept groupes; l'indice de chaque groupe est la moyenne arithmétique simple des indices de chaque article, excepté pour les groupes III et V dont certains articles ont été affectés de coefficients correspondant à leur importance relative dans le groupe. L'indice d'ensemble est une moyenne pondérée des indices des groupes.

	Pondération	Indice moyen annuel 1950
I. — Articles de cuisine, chauffage, ménage	10	103,5
II. — Mobilier et literie	10	104,3
III. — Produits d'entretien et de toilette, papeterie.	10	101,8
IV. — Petit outillage, électricité, jardinage, sport.	10	101,7
V. — Lingerie, bonneterie, mercerie	20	99,9
VI. — Habillement	30	102,2
VII. — Chaussures	10	101,9
Ensemble	100	102,0

La hausse des prix des produits manufacturés a donc été, au cours de l'année 1950, très modérée, si on la compare aux relèvements intervenus sur les cours des denrées alimentaires et les tarifs des services (voir ci-dessous). Pratiquement, l'année 1950 a été abordée, la majorité des hausses antérieures étant intégrées, et l'année s'est terminée avant que les hausses des prix des matières premières et les relèvements des salaires se fussent répercutés au stade du détail et du produit fini.

f) *Services.*

On a rendu compte dans la *France économique en 1947* de l'observation des prix des services, entreprise dans la Région parisienne, cette observation étant limitée aux services intéressant la vie familiale, à l'exclusion de ceux qui concernent à peu près uniquement les industriels et les commerçants (par exemple, transports de marchandises).

Les résultats obtenus pour l'indice trimestriel, base 100 en 1938, ont été les suivants :

1948.	Février	650	1949.	Février	986
	Mai	692		Mai	989
	Août	737		Août	1.034
	Novembre	891		Novembre	1.059

1950.	Février	1.164
	Mai	1.212
	Août	1.232
	Novembre	1.284

Les prix des services sont donc attardés comparativement aux prix des marchandises par rapport à 1938. Ce sont les loyers

surtout qui sont responsables de cet état de choses. Un indice dont seraient exclus les loyers et les tarifs dans les hôtels s'établirait en novembre 1950 à 1.645. A cette même date, les indices de prix des services suivants avaient dépassé 2.000 : P. T. T. (2.550), coiffure (2.300), blanchissage (2.100), ressemelage (2.000). Les indices des autres groupes : transports, bains, instruction, soins médicaux, distractions, assurances, s'échelonnaient de 1.300 à 1.700, tandis que l'indice des loyers et charges était de 500.

Les renseignements recueillis depuis 1948 sur les budgets des familles des salariés et les changements de législation survenus en 1949 pour les loyers ont conduit à un remaniement des indices et à quelques aménagements des pondérations. La part des loyers a diminué sensiblement en raison du retard avec lequel les loyers ont suivi la hausse des prix depuis 1938; l'importance des distractions s'est élevée. Les parts respectives des autres services, qui sont, rappelons-le, transports, P. T. T., entretien, soins personnels, instruction des enfants, visite médicale, distractions et divers, ont peu changé. Les dépenses d'hôtel, que les enquêtes sur les budgets de famille ont révélé négligeables, ont été supprimées. Dans ces conditions, l'indice base 100 en 1949 s'établit aux niveaux ci-après :

1949.	Mars	96,3	1950	Mars	118
	Juin	96,5		Juin	122
	Septembre	102,7		Septembre	126
	Décembre	104,9		Décembre	131

L'indice des prix des services est manifestement celui qui a augmenté le plus depuis 1949. Il se trouve en décembre 1950 à 131, alors que, rappelons-le, l'indice des 41 denrées alimentaires se trouvait alors à 118, celui des objets manufacturés à 106,2, celui du chauffage et éclairage à 120,1.

Ce sont les prix les plus attardés depuis 1938 qui sont en partie responsables de cet état de choses : en décembre 1950, l'indice des loyers était de 143, et celui des transports de 132. Les relèvements successifs survenus en 1950 dans les tarifs de coiffure ont porté l'indice particulier à 144 en décembre, cependant que celui des distractions atteignait 142. L'indice le plus faible est celui des P. T. T. (99) dont les tarifs, on l'a vu, s'étaient beaucoup élevés depuis 1938.

III. — COUT DE LA VIE

A. — Indice d'ensemble des prix a la consommation familiale.

Une combinaison des nouveaux indices de prix a permis de calculer un indice d'ensemble destiné à représenter les *variations des prix* des principales marchandises et des principaux services couramment utilisés par les familles de condition modeste habitant la Région parisienne.

Pour bien marquer qu'il s'agit d'un indice de prix, cet indice nouveau a été dénommé « Indice d'ensemble des prix à la consommation familiale ». Le terme « Indice du coût de la vie » était ambigu et pouvait laisser croire qu'il s'agissait d'un indice de la dépense. En fait, l'indice rend compte des variations de prix d'un ensemble de produits ou services « *strictement invariable* », tant en ce qui concerne la liste des articles que les quantités et les pondérations prises en considération.

Les indices composants sont :

— alimentation (boisson comprise), avec 41 produits et une pondération de 58;

— chauffage, éclairage, avec 7 produits et une pondération de 4;

— produits manufacturés, avec 115 marchandises et une pondération de 20;

— services, avec 47 références et une pondération de 15;

— divers, avec 3 articles (cigarettes, tabac, journal), et une pondération de 3.

Les coefficients de pondération attribués à chaque groupe ont été déterminés d'après les résultats des enquêtes effectuées par l'I. N. S. E. E. depuis 1948 sur les budgets des familles habitant la Région parisienne. Le budget-type retenu est celui d'un ménage de quatre personnes comprenant deux enfants de moins de 16 ans; la qualification professionnelle du chef de famille est inférieure à celle de contremaître pour l'industrie et de comptable pour le commerce ou l'administration.

L'indice est calculé sur la base 100 en 1949. On a cru bon de rappeler dans le tableau ci-dessous des résultats déjà cités

dans la présente étude, et ce afin de faire apparaître plus nettement aux yeux du lecteur les différences de comportement des divers groupes.

	1950			
	Mars	Juin	Septembre	Décembre
Alimentation (boisson comprise)	108,3	105,1	113,4	118,0
Chauffage, éclairage	102,2	109,3	119,6	120,1
Produits manufacturés	99,7	99,9	102,2	106,2
Services	118,0	122,0	126,0	131,0
Divers	100,0	108,3	108,3	108,3
Ensemble	107,5	106,9	113,1	117,4

L'indice d'ensemble suit de très près l'indice des prix des produits d'alimentation. L'augmentation des prix en décembre par rapport à 1949 est de plus de 17 p. 100, l'indice des services se trouvant placé en flèche par rapport aux autres.

Conformément à l'habitude et en raison des difficultés techniques rappelées d'autre part, les fruits et les légumes ne sont pas pris en considération. La part de ces denrées est voisine de 7 p. 100; cependant, le niveau moyen des prix correspondants suivant dans l'ensemble des fluctuations moyennes analogues à celles des prix des autres denrées, l'erreur qui en résulte est quasi négligeable. Si l'on calculait, pour 1950, un indice moyen annuel avec légumes et fruits (l'influence des variations saisonnières étant ainsi retranchée), on trouverait 110,6, résultat extrêmement proche de l'indice moyen d'ensemble des prix à la consommation familiale pour 1950, lequel est de 111,2.

B. — Indice du coût de la vie.

Les conditions de calcul des indices du coût de la vie n'ont pas changé depuis notre dernière publication. Les commissions départementales restent déchargées du calcul; elles se bornent à transmettre tous les trois mois, à l'Institut national de la Statistique et des Etudes économiques, les relevés des prix des objets figurant au budget-type. Aucun indice n'est publié.

La loi du 11 février 1950 relative aux conventions collectives du travail a bien confié à la *Commission supérieure des conventions collectives* la mission d'étudier un budget-type devant servir à la détermination du salaire minimum interprofessionnel

garanti. Mais la loi et les textes qui ont suivi n'organisent pas de système d'observation du coût de la vie et restent muets sur le sort des commissions départementales fonctionnant sous le régime de la loi du 4 mars 1938.

Pratiquement, une cinquantaine de commissions continuent à siéger régulièrement et transmettent les prix des denrées et services du budget-type répartis en cinq grandes rubriques : Alimentation, chauffage et éclairage, habillement, loyer, dépenses diverses.

Les résultats moyens déduits des observations des commissions encore actives appellent, pour les produits alimentaires et le chauffage et l'éclairage, des commentaires voisins de ceux que nous avons déjà donnés à propos de ces produits; les règles suivies en ce qui concerne les prix à retenir sont, du reste, sensiblement les mêmes dans les deux cas.

Le taux moyen de l'indice des loyers sur la base 100 en août 1939 était, en novembre 1949, de 515, et, en août 1950, de 690; ces chiffres sont sensiblement plus élevés que ceux de l'indice des prix des services. Cela tient à ce que les commissions départementales ne tiennent pas compte uniquement des taux légaux, comme, en principe, elles devraient le faire. Quant à l'indice moyen des prix de l'habillement, il était de 3.103 en novembre 1949, et 3.060 en août 1950.

C. — Budgets dits « du minimum vital ».

Les pouvoirs publics et les syndicats ont continué à s'intéresser aux calculs des budgets dits du « minimum vital », ces budgets étant censés s'appliquer aux travailleurs les moins rémunérés. Sans entrer dans le détail des travaux, on rappellera simplement les principaux :

a) En février 1947, une commission mixte, qui réunissait des représentants du gouvernement et des organisations ouvrières et patronales, a dressé un « budget-type » devant servir au calcul du « minimum vital ». Ce budget, remanié en 1947 et communément désigné sous le vocable de budget « Delépine », du nom du conseiller d'Etat présidant la commission, fait toujours l'objet de calculs réguliers de la part des services du secrétariat d'Etat à l'Economie nationale. La publication n'en est pas régulièrement assurée.

b) Le Conseil supérieur de la fonction publique a établi, de son côté, sur des bases un peu différentes, un budget-type applicable aux fonctionnaires.

c) Les différentes organisations syndicales (C.G.T., C.G.T.F.O., C.F.T.C.) et l'Union nationale des associations familiales ont établi leur propre budget « minimum vital » et procèdent à des calculs mensuels.

d) La *Commisison supérieure des conventions collectives* a pour charge d'établir un budget-type destiné à l'aider dans la détermination du salaire minimum interprofessionnel garanti.

Tous ces budgets présentent des caractères communs. Ils sont établis (à l'exception toutefois de celui de l'U. N. A. F.) pour le célibataire parisien habitant un logement et faisant lui-même sa cuisine et son ménage, ce qui introduit naturellement quelque artifice dans la détermination des besoins. La partie alimentaire du budget est celle qui, dans tous les cas, a été étudiée avec le plus de soin, compte tenu des indications données par les spécialistes de la nutrition; la ration alimentaire doit, en effet, apporter un nombre suffisant de calories, et, de plus, être équilibrée en ce qui concerne les éléments vitaux (glucides, protides, éléments minéraux, vitamines, etc.). En revanche, la détermination des consommations non alimentaires, faute d'enquêtes précises sur le sujet, présente de sérieuses difficultés, et les solutions adoptées comportent toujours un certain arbitraire.

Ces communes difficultés entraînent tout naturellement des divergences appréciables entre les divers budgets. Mais, en outre, le minimum de la ration alimentaire varie de l'un à l'autre (de 2.700 à 2.900) [6], ainsi que la qualité des calories. Il en résulte des différences sensibles entre les évaluations.

Ces calculs ont cependant l'intérêt de prendre en considération les achats de fruits et légumes; malheureusement, les changements mensuels dans la nomenclature des fruits et légumes ont l'inconvénient de nuire à la comparabilité des résultats obtenus au cours des mois successifs; de plus, la rareté de ces denrées à certaines époques provoque souvent des relèvements de prix accidentels.

6. 2.872 calories d'après la Commission supérieure des conventions collectives.

En résumé, il faut utiliser avec beaucoup de prudence ces calculs qui présentent, par ailleurs, un autre écueil : malgré le caractère arbitraire des déterminations relatives à certains postes du budget-type, on est souvent amené à attribuer aux résultats bruts obtenus (dépense mensuelle en francs) une précision qu'ils sont très loin d'avoir en réalité.

D. — Prix de pension des ouvriers.

L'enquête semestrielle de l'I. N. S. E. E. auprès des conseils de prud'hommes sur les salaires comporte une question sur le prix de pension payé habituellement par l'ouvrier célibataire pour sa nourriture et son logement. Une moyenne de ces prix (portant sur 300 villes environ) est calculée par l'I. N. S. E. E. Les résultats obtenus depuis 1938 apparaissent dans le tableau ci-dessous.

Prix de pension payé par l'ouvrier célibataire.

DATES	PRIX DE PENSION (en frs)	INDICE 1938=100	DATES	PRIX DE PENSION (en frs)	INDICE 1938=100
1938 Octobre	643	100	1946 Avril	3.299	513
1939 Octobre	696	108	Octobre	3.957	615
1940 Octobre	761	118	1947 Avril	4.405	685
1941 Octobre	983	153	Octobre	5.508	857
1942 Avril	1.054	164	1948 Avril	7.920	1.232
Octobre	1.187	185	Octobre (a)	9.700	1.509
1943 Avril	1.307	203	1949 Avril	10.596	1.648
Octobre	1.369	213	Octobre	10.665	1.659
1944 Avril	1.527	237	1950 Avril	11.577	1.800
Octobre	1.746	272	Octobre	13.202	2.054
1945 Avril	2.206	343			
Octobre	2.740	456			

(a) Evaluation

Les indices figurant dans ce tableau ne peuvent, en aucune façon, être considérés comme des indices de prix au sens correct de l'expression. Il est hors de doute que la moins bonne qualité des repas servis pendant la période de disette et le blocage des loyers ont maintenu les prix de pension à un niveau relativement bas. Le retour à une situation alimentaire normale et les augmentations légales des prix des logements font progressivement décroître l'écart entre l'indice ci-dessus et les indices de prix.

IV. — EVOLUTION DES PRIX EN GRANDE-BRETAGNE, AUX ETATS-UNIS ET EN ALLEMAGNE OCCIDENTALE AU COURS DE LA PERIODE RECENTE

(Comparaison avec la France.)

A. — Grande-Bretagne.

Les indices de prix de gros sont établis par le Board of Trade et les indices de prix de détail par le Ministry of Labour.

On trouvera ci-dessous les résultats pour les deux catégories d'indices. Ceux des prix de gros ont été recalculés sur la base 100 en 1938. L'indice du coût de la vie, basé sur 100 au 15 juin 1947, est, en réalité, appelé indice des prix de détail; les pondérations en ont été arrêtées d'après les résultats de la grande enquête sur les conditions de vie des familles de 1937-1938, quelque peu aménagés pour tenir compte de l'évolution de la structure des consommations depuis cette époque.

Indices des prix de gros en Grande-Bretagne (Board of Trade).
(Ramenés à 100 en 1938.)

	Ensemble	Alimentation et tabac	Matières premières et produits industriels
1946. Moyenne	173	163	178
1947. Moyenne	189	169	200
1948. Moyenne	216	186	234
1949. Moyenne	227	202	241
1950. Moyenne	259	227	277
1950. Décembre	288	235	319

Indices du coût de la vie établi par le Ministry of Labour.
(Base 100 au 15 juin 1947.)

	Alimentation, boissons et tabac	Loyer, impôts	Vêtements	Chauffage et éclairage	Biens ménagers durables, produits divers, services	Ensemble
1947. Moyenne 2e sem.	101,3	100,1	101,8	104,0	102,9	101,6
1948. Moyenne annuelle	108,6	99,5	109,3	110,9	107,0	107,7
1949. Moyenne annuelle	111,8	100,0	118,0	113,0	108,0	110,7
1950. Moyenne annuelle	115,6	101,1	119,8	116,6	110,9	114,1
1950. Décembre	116,9	101,5	124,3	121,9	113,9	116,2

Supposant qu'il fût possible de raccorder cet indice à celui qui était précédemment calculé, on verrait que l'indice du coût de la vie se situe fin 1950 à environ 50 p. 100 au-dessus du niveau de 1938. L'indice est maintenu relativement bas à cause de la politique économique appliquée par le gouvernement (rationnement, taxations et subventions). Il n'est pas douteux que l'indice des prix de gros est beaucoup plus représentatif de la situation des prix en Angleterre; sur la base 100 en 1938, il s'établit à 284 en novembre 1950, le niveau relatif de prix industriels (313) se trouvant sensiblement au-dessus de celui des denrées alimentaires (235). La hausse intervenue sur les prix des produits industriels depuis janvier 1948 est de 38 p. 100, particulièrement sensible depuis le relèvement général des cours des matières premières sur les marchés mondiaux et le déclenchement de la guerre de Corée.

B. — Etats-Unis.

Les indices mensuels des prix de gros et du coût de la vie sont élaborés par le Department of Labor. Dans les tableaux ci-après, ces indices ont été ramenés à la base 100 pour la moyenne de 1938.

Indices des prix de gros aux Etats-Unis (890 articles).

(*Department of Labor.*)

Base 100 = Moyenne 1938.)

	Ensemble	Produits agricoles de base	Denrées alimentaires	Matières premières et produits industriels
1946. Moyenne	154	217	178	134
1947. Moyenne	193	265	229	165
1948. Moyenne	210	275	243	184
1949. Moyenne	197	242	219	180
1950. Moyenne	205	249	226	188
1950. Décembre	223	274	243	204

Indices du coût de la vie aux Etats-Unis.

(*Department of Labor.*)

(Base 100 = Moyenne 1938.)

	Alimentation	Loyer	Vêtements	Chauffage Eclairage	Ameublement	Divers	Ensemble
1946. Moyenne	163,2	104,3	156,7	112,5	154,1	127,0	138,2
1947. Moyenne	198,2	106,8	181,8	121,3	178,5	137,8	157,9
1948. Moyenne	214,8	112,8	193,7	134,0	189,5	147,7	169,8
1949. Moyenne	206,5	116,0	186,0	137,6	183,0	152,4	167,8
1950. Moyenne	208,7	119,2	183,9	141,2	184,2	154,8	167,0
1950. Décembre	220,2	120,8	192,2	144,2	198,3	159,6	177,0

L'évolution de l'indice des prix de gros aux Etats-Unis a été plus nuancée qu'au Royaume-Uni. Les faits les plus marquants sont : la chute des prix agricoles dont le niveau minimum s'est placé fin 1949, la quasi-stabilité des prix des produits industriels de 1948 à mai 1950 et le relèvement de ces prix après l'ouverture des hostilités en Corée (10 p. 100 entre juin et décembre). L'indice d'ensemble pour sa part n'est, en décembre, qu'à 3 p. 100 au-dessus de son niveau de janvier 1948. L'indice du coût de la vie s'est, lui aussi, légèrement relevé depuis la mi-1950 (4 p. 100 de juin à décembre).

C. — Prix et parités monétaires

(Etats-Unis — France — Grande-Bretagne).

On peut constater que l'indice des prix de gros aux Etats-Unis était sensiblement (si l'on prend 1938 comme année de base) au même niveau que l'indice des prix de gros du Board of Trade au début de 1948, mais que fin 1950 le second s'était très sensiblement élevé (36 p. 100), tandis que le premier était resté invariable. On pourrait être tenté d'en tirer des conclusions monétaires, mais il faut opérer dans ce domaine avec une très grande prudence. Tout d'abord, il faudrait tenir compte des différences sensibles qui existent dans la composition des indices; en second lieu, ce rapprochement ne devrait pas se faire entre les indices d'ensemble, mais entre des indices partiels portant sur des marchandises analogues. En particulier, l'indice des prix des matières premières et produits industriels est un élément important dans la détermination du taux des changes; il se trouve que l'écart en valeur relative fin 1950 des indices des prix des matières premières et produits industriels est le double de l'écart entre les indices d'ensemble; en contrepartie, l'indice des prix des produits alimentaires au Royaume-Uni est, à la même date, au-dessous de l'indice américain correspondant. Enfin, d'autres éléments que les niveaux relatifs des prix (dont certains éléments d'ordre psychologique) interviennent pour fixer les situations monétaires respectives de deux pays. Il est certain que la position de la livre sterling s'est affaiblie par rapport au dollar, lequel est passé de 35 à 350 francs de 1938

à fin 1950 (soit 10 fois plus), tandis que la livre (cours officiel ou parallèle) n'est qu'à 980 francs contre 170 en 1938, soit un peu plus de 5 fois seulement. Par rapport à 1938, nos indices de prix de gros français se trouvaient fin 1950 à un niveau environ 8 fois plus élevé que l'indice anglais et 11 fois plus que l'indice américain. Il y a donc assez bon accord entre les évolutions des prix de gros et des cours des changes pour les U. S. A. et la France; l'application du coefficient 8 porterait, par contre, la livre sterling à 1.360 francs, soit nettement au-dessus du cours en fin 1950 (980).

D. — Allemagne Occidentale.

La reprise quasi normale de l'activité industrielle en Allemagne Occidentale constitue un fait important dans le cadre de l'économie européenne. Aussi a-t-on cru devoir rapporter ici les niveaux successifs atteints par les indices de prix de gros et du coût de la vie dans ce pays.

Indices des prix de gros en Allemagne occidentale (44 articles).

(Base 100 en 1938.)

	Ensemble	Produits agricoles et alimentaires	Produits industriels
1948. Septembre	179	132	210
Décembre	193	154	218
1949. Mars	189	156	210
Juin	191	174	203
Septembre	193	185	199
Décembre	195	180	205
1950. Mars	197	169	215
Juin	198	168	218
Septembre	218	179	245
Décembre	229	176	265

Indice du coût de la vie en Allemagne Occidentale.

(Base 100 en 1938.)

	Denrées alimentaires	Loyer	Vête-ment	Chauffage et éclairage	Ensemble
1948. Septembre	147	100	242	115	159
Décembre	168	100	269	118	168
1949. Mars	174	100	238	120	167
Juin	164	100	212	120	159
Septembre	158	102	201	120	155
Décembre	163	102	199	119	156
1950. Mars	159	102	191	119	153
Juin	157	103	185	118	151
Septembre	149	103	184	118	148
Décembre	155	103	192	119	151

De septembre 1948 à décembre 1950, les prix de gros se sont élevés de 25 p. 100 (34 p. 100 pour les denrées agricoles et alimentaires, 22 p. 100 pour les produits industriels). Dans le même temps, la mise à la disposition des consommateurs de quantités de marchandises accrues et la réforme monétaire ont entraîné une baisse de l'indice des prix de détail; ce mouvement est particulièrement sensible sur le vêtement dont l'indice accuse un fléchissement de 30 p. 100 de fin 1948 à fin 1950.

V. — VUE D'ENSEMBLE ET CONCLUSIONS

A la fin de notre dernière chronique [7], nous nous demandions dans quelle mesure le niveau des prix atteint fin 1948 pouvait être considéré comme stable, et nous analysions les facteurs de l'évolution prochaine des prix. En fait, les facteurs de stabilité l'ont emporté sur les facteurs de hausse pendant l'année 1949; les indices des prix de gros, comme les indices des prix de détail, n'ont guère varié au cours de cette année.

La situation s'est retournée complètement, d'abord à la suite de la dévaluation du sterling, puis surtout après le déclenchement des hostilités en Extrême-Orient. Fort heureusement, l'abondance de plusieurs récoltes successives a entraîné la sta-

7. *La France économique 1947*, L'évolution des prix (janv. 1947-oct. 1948), p. 724 à 726.

bilité relative des prix de gros des produits alimentaires, qui se retrouvent fin 1950 à un niveau voisin de celui atteint fin 1949. Pendant la même période, l'indice des prix de gros des produits industriels se relevait de près de 40 p. 100. En ce qui concerne les prix à la consommation, le nouvel indice de l'I. N. S. E. E. fait ressortir, fin 1950, une hausse voisine de 20 p. 100 sur le niveau moyen de 1949. Le pouvoir d'achat des salariés, qui, d'après les statistiques disponibles, se serait légèrement relevé au cours du premier semestre 1950, est à nouveau remis en question, et des revendications sociales sont à prévoir dans les mois qui vont suivre.

Aucune solution n'a encore été trouvée aux problèmes essentiels pour l'avenir des prix français : répartition internationale des matières premières et, sur le plan national, fixation des prix-clefs (charbon, électricité, etc.). La vieille querelle entre les partisans et les adversaires des subventions renaît avec une acuité d'autant plus grande que l'effort de réarmement du pays rend plus difficile l'équilibre budgétaire, menacé également par l'instabilité politique et la proximité de la consultation électorale.

Mars 1951.

R. Rivet et R. Dumas.

LE REVENU NATIONAL ET LA BALANCE DES PAIEMENTS

1948 - 1949 - 1950[1]

SOMMAIRE : Valeur et volume de la production. — Disponibilités nationales. Commerce extérieur et balance des paiements.

I. — VALEUR DE LA PRODUCTION NATIONALE.

La valeur de la production nationale peut être obtenue par différentes sources, soit par la totalisation des chiffres d'affaires des branches finales, soit par la totalisation des valeurs ajoutées par chacun des secteurs de la production, soit encore en utilisant les données fiscales.

Ces recoupements ont été effectués initialement sur les données de l'année 1938; en ce qui concerne les années récentes et en raison de l'impossibilité d'obtenir par une voie directe les chiffres d'affaires et les valeurs ajoutées, le calcul a été effectué à patir des données de base de l'année 1938 auxquelles ont été appliqués des indices de production et des indices de prix. Les calculs portant sur environ 150 postes, tant en ce qui concerne les produits finaux que les valeurs ajoutées, permettent de réduire sérieusement les risques d'erreurs auxquels aurait pu conduire l'utilisation d'indices généraux.

En ce qui concerne les deux méthodes des valeurs des produits finaux et des valeurs ajoutées, le recoupement n'a été possible que sur les chiffres en francs 1938 qui mesurent les va-

1. Les résultats concernant l'année 1950 ne revêtent encore qu'un caractère provisoire; en ce qui concerne la production, seuls les résultats du premier semestre sont définitifs; pour la balance des paiements, il n'est possible de fournir des données que sur la balance des biens et services, et, même dans ce domaine, les chiffres concernant le tourisme et le fret ne sont encore que des évaluations provisoires.

riations du volume de la production. Les données en francs courants ont été calculées uniquement pour les produits finaux. Le calcul des valeurs ajoutées en francs courants s'étant révélé par trop imprécis, le recoupement a été fait à partir des données fiscales.

Le tableau suivant donne la valeur des produits finaux en francs aux prix de 1938 :

Produits et services finaux

(en milliards de francs, au prix de 1938).

	1938	1948	1949	1950
Consommation alimentaire	137	119	134,5	142.5
Biens non durables	39	41	43,5	46
Vêtements, textiles, cuirs	46	44,5	42	44
Biens durables	31	36	38	38
Services privés	65	68	72,5	72
Logement	25	23	23	23
Total biens consommation	343	331,5	353,5	365,5
Equipement industriel	15	20,5	21,5	21
Equipement agricole	5	5,5	5,5	4,5
Matériel de transport	12	20,5	20,5	19,5
Armement	10	4	4	4
Bâtiment et T.P.	25	34,5	37	38
Total équipement	67	85	88,5	87
Matières premières exportées	12	7,5	13,5	18
Matières stockées	1	3	+ 2,5	+ 1
Matières premières importées	— 29	— 31	— 32,5	— 32
Production nationale brute	394	398	425,5	439,5

La production nationale brute avait, en 1948, retrouvé approximativement le niveau de 1938; elle le dépassait de 8 % en 1949 et de 11 % en 1950.

Cette augmentation ne s'est pas répartie d'une façon uniforme, la consommation de 1948 restait encore inférieure de 3 % au niveau d'avant guerre, elle ne le dépassait que de 3 % en 1949 et de 6 % en 1950. L'équipement brut, par contre, était dès 1948 supérieur de 27 % à celui de 1938; l'accroissement de volume s'élevait à 32 % en 1949, puis fléchissait légèrement à 30 % en 1950.

Indices de volume.

	1948	1949	1950
Consommation alimentaire	87	98	104
Biens non durables	105	112	118
Vêtements textiles cuirs	97	91	96
Biens durables	116	123	123
Services privés	105	112	111
Ensemble des biens de consommation	97	103	106
Equipement industriel	137	143	140
Equipement agricole	110	110	90
Matériel de transport	171	171	162
Bâtiment et T.P.	138	148	152
Ensemble de l'équipement	127	132	130
Ensemble de la production nationale brute	101	108	111

Le passage de ces chiffres en francs 1938 aux résultats en valeur courante s'effectue à l'aide d'indices de prix; la moyenne de ces indices en ce qui concerne les biens de consommation est de 15 fois 1/2 le niveau d'avant guerre, 17 fois 1/2 en 1949 et 19 fois 1/2 en 1950, alors que les biens d'équipement se situent à un palier inférieur, soit 14 fois 1/2 en 1948, 16 fois 1/2 en 1949 et 17 fois 1/2 en 1950.

La valeur de la production brute en francs courants s'établit comme suit pour les deux années considérées :

Produits et services finaux
(en milliards de francs courants).

	1948	1949	1950
Consommation alimentaire	2.118	2.536	2.912
Biens non durables	522	710	825
Vêtements, textiles, cuirs	980	1.060	1.146
Biens durables	563	669	692
Services privés	872	1.146	1.377
Logement	45	115	150
Total biens consommation	5.100	6.236	7.102
Equipement industriel	292	367	394
Equipement agricole	83	87	84
Matériel de transport	277	299	300
Armement	50	70	70
Bâtiment et T.P.	535	635	690
Total équipement	1.237	1.458	1.538
Matières premières exportées	120	252	373
Matières stockées	+ 80	+ 56	+ 20
Matières premières importées	— 417	— 595	— 657
Production nationale brute	6.120	7.407	8.376

La part de la consommation, qui représentait 84 % de la production nationale en 1938, s'est réduite à 81 % en 1948 et 1949, cette diminution s'étant faite au profit de l'équipement, qui passait de 16 % en 1938 à 19 % en 1948 et 1949. Toutefois, en 1950, la répartition tend à se rapprocher de celle d'avant guerre, les pourcentages devenant 82 % et 18 %.

En 1949, la valeur de 7.400 milliards obtenue pour la production nationale brute par cette méthode est approximativement recoupée par le résultat obtenu à partir des éléments fiscaux qui fournissent un chiffre de 7.250 à 7.300 milliards.

II. — Disponibilités nationales.

Le passage de la production nationale à l'ensemble des ressources disponibles résulte des interventions des échanges extérieurs (marchandises, tourisme et fret).

En ajoutant à la production nationale les importations de l'étranger et des T. O.-M. et en retranchant les exportations, on obtient les disponibilités nationales qui se répartissent ainsi :

Disponibilités nationales.

	FRANCS 1938				FRANCS COURANTS		
	1938	1948	1949	1950	1948	1949	1950
Production nat. brute.	394	398	425,5	439,5	6.120	7.047	8.376
+ Importations	+ 46	+ 49	+ 51	+ 53,5	+ 710	+ 930	+ 1.086
— Exportations (y compris tourisme et frêt)	— 38	— 35	— 50	— 60,5	— 540	— 955	— 1.253
Disponibilités nationales	402	412	426,5	432,5	6.290	7.382	8.209
Consommation alim...	145	125	140	146,5	2.250	2.642	2.994
Biens non durables..	35	38,5	40,5	42	434	660	753
Vêtements, textiles, cuirs	40	39,5	35	36	882	880	933
Biens durables	29,5	33,5	33,5	33,5	518	593	609
Services privés	59,5	62	66,5	66,5	839	1.027	1.254
Logement	25	23	23	23	45	115	150
Total biens de consommation	334	321,5	338,5	347,5	4.968	5.917	6.693
Equipement industriel.	15	19,5	19,5	19,5	280	331	370
Equipement agricole..	5	6	5,5	4,5	86	87	86
Matériel de transport	12	21,5	19,5	18	291	286	280
Bâtiment et T. P.....	25	34,5	37	38	535	70	690
Armement	10	4	4	4	50	635	70
Total de l'équipement	67	85,5	85,5	84	1.242	1.409	1.496
Matières 1res stockées.	1	5	2,5	1	80	56	20
Disponibilités nationales	402	412	426,5	432,5	6.290	7.382	8.209

En volume, les disponibilités nationales dépassaient de 6 % en 1949 et de 7,5 % en 1950 celles dont le pays avait disposé en 1938. Ce progrès a pu être réalisé malgré un très fort accroissement de nos exportations.

En effet, alors que les importations nettes représentaient 2 % des disponibilités totales en 1938 et plus de 3 % en 1948 les échanges extérieurs se trouvent à peu près équilibrés en 1949 et accusaient en 1950 un excédent de 1,5 % du volume des ressources nationales.

Tandis que les importations se sont élevées de 16 % par rapport à 1938, les exportations ont progressé de 60 %.

L'année 1949 est la première depuis la guerre pour laquelle le niveau global de la consommation enregistré en 1938 se trouve légèrement dépassé; l'amélioration s'est poursuivie en 1950, partiellement d'ailleurs, au détriment de l'effort de rééquipement.

Les investissements bruts restent toutefois encore supérieurs de 25 % en 1950 contre 28 % en 1948 et 1949 à ce qu'ils étaient avant le second conflit mondial. Encore convient-il de noter qu'à cette époque une part importante de ces investissements était constituée par du matériel militaire dont le volume s'est trouvé réduit de 60 %.

La structure de ces disponibilités nationales, compte tenu des distorsions de prix enregistrées entre les différents secteurs de l'économie, s'est trouvée modifiée par l'importance des programmes d'investissements nécessités par le relèvement des ruines de la guerre, la modernisation et le renouvellement d'un outillage vétuste.

Alors que 16,7 % des biens et services disponibles en 1938 avaient été consacrées à l'équipement, ce pourcentage est passé à 20 % en 1948, 19 % en 1949 et 18,5 % en 1950.

III. — Commerce extérieur et balance des paiements.

Les travaux effectués au Commissariat au Plan aboutissaient à présenter une balance extérieure de la métropole pour les années 1948 et 1949 sous la forme résumée ci-dessous :

Dépenses	1948	1949	*Recettes*	1948	1949
I. — Achats de biens et de services :			III. — Exportations de biens et de services	540	955
a) Entreprises	710	930	IV. — Revenus :		
b) Etat	92	110	*a)* Avoirs des particuliers à l'étranger et dans les T.O.M.	45	42
II. — Revenus :			*b)* Entreprises	61	40
a) Entreprises	59	69	*c)* Etat	8	7
b) Etat :			V. — Solde débiteur	266	177
— Intérêt de la dette..	14	19			
— Versements à l'extérieur (*a*)	45	93			
Total......	920	1221		920	1221

(*a*) Y inclus les investissements publics dans les T. O. M.
80 milliards pour 1949;
30 à 35 milliards pour 1948.

Pour l'année 1949, les recherches entreprises dans le cadre des travaux du Comité des experts de la comptabilité nationale ont permis d'obtenir des résultats plus détaillés et de séparer les opérations effectuées avec l'étranger de celles réalisées avec les T. O.-M. Pour 1950, il n'est possible de fournir des chiffres provisoires que pour la balance des biens et des services.

Certaines améliorations ont été apportées aux données de la balance résumée ci-dessus, de sorte que le rapprochement des divers chiffres n'est pas toujours possible; toutefois, si les résultats détaillés de 1949 donnent une idée plus exacte des opérations réellement effectuées, il a été jugé indispensable, afin de permettre une comparaison avec l'année 1948, de reproduire les résultats des travaux du Commissariat au Plan.

1° Pour 1949, la situation avec l'étranger se présente ainsi :

Balance des biens et services avec l'étranger
(en milliards de francs).

	1949	1950
Importations (F.O.B.) de l'étranger	550	650
Fret payé à l'étranger	98	100
Assurances et frais d'escales payés à l'étranger	8	10
Tourisme français à l'étranger	20	30
Autres dépenses de services	44	40
Total	720	830
Exportations vers l'étranger	448	685
Fret payé par l'étranger	30	40
Assurances et frais d'escales payés par l'étranger	10	10
Tourisme étranger en France	90	110
Autres recettes de services	22	25
Total	600	870
Solde (débiteur —, créditeur +)	— 120	+ 40

Le solde de la balance des biens et des services trouve sa contrepartie dans les autres éléments de la balance des comptes.

Cet apport réel de l'étranger en biens et services de 120 milliards en 1949 est bien inférieur au solde des crédits et revenus en provenance de l'étranger, ceux-ci ayant, de plus, permis de couvrir un déficit des T. O.-M. sur l'étranger de 48 milliards, d'accroître les avoirs en or et devises du secteur bancaire de 44 milliards et d'effectuer sous forme de rapatriement de billets de thésaurisation, de devises et de mouvements de capitaux 54 milliards d'autres transferts.

En 1950, la France n'a tiré aucun avantage matériel des crédits et revenus extérieurs.

Balance des comptes avec l'étranger

(en milliards de francs).

	1949		1949
Solde biens et services	120	Revenus des capitaux payés par l'étranger	78
Transferts de salaires vers l'étranger	18	Crédits E.C.A.	246
Revenus des capitaux payés à l'étranger	22	Solde des autres crédits publics (*a*)	36
Dépenses publiques à l'étranger :		Avances des banques étrangères.	5
a) Fonctionnement des services	10	Investissements étrangers en France	37
b) Intérêt de la dette publique.	22	Accroissement des comptes étrangers en France	40
c) Solde de la balance des T. O.-M. avec l'étranger	48		
Avances de la Banque de France à l'étranger	68		
Investissements français à l'étranger	9		
Autres crédits	11		
Accroissement avoir or et devises du secteur bancaire	44		
Pertes — gains de change	16		
Solde des autres mouvements de capitaux (*b*)	54		
TOTAL	442		442

(*a*) Dont droits de tirage O.E.C.E. : 58.
(*b*) Dont 35 milliards de rapatriement de billets français et d'accroissement d'encaisse devises des particuliers ou des entreprises privées

2° La situation avec les territoires d'outre-mer se présente ainsi :

Balance des biens et services
(en milliards de francs).

	1949	1950
Importations des T. O.-M. (F.O.B.)	190	225
Exportations vers les T. O.-M.	327	387
Fret et assurances payés par les T. O.-M.	34	40
Autres services payés par les T. O.-M.	4	5
TOTAL	365	432
Solde (créditeur +)	+ 175	+ 207

Ce solde, dont le montant représente la plus grosse part des dépenses publiques dans les T. O.-M., traduit la charge effective imposée par les T. O.-M. à l'économie de la métropole.

Balance des comptes.
(en milliards de francs).

	1949
Transferts de salaires	3
Dépenses publiques dans les T. O.-M.	
a) Fonctionnement des services	110
b) Investissements civils	82
Autres paiements du Trésor pour le compte des T. O.-M.	85
TOTAL	280

	1949
Solde de la balance des biens et services	175
Transferts des T. O.-M. vers la métropole pour règlement de leur déficit envers l'étranger.	48
Autres transferts bénéficiant au Trésor (*a*)	8
Dépenses des budgets des T. O.-M. effectuées dans la métropole.	12
Solde des transferts privés (*b*)	37
TOTAL	280

(*a*) Excédent des dépôts auprès des comptables du Trésor, dans les caisses d'épargne, aux comptes chèques postaux et souscriptions aux bons du Trésor.
(*b*) Chiffres obtenus par différence et portant notamment sur les transferts de revenus (revenus des capitaux investis dans les T. O.-M. et transferts de salaires, traitements ou soldes de militaires).

Au total, les relations avec l'extérieur laissent apparaître pour 1949 un solde excédentaire de 55 milliards dans les échanges de biens et de services. Par contre, les T. O.-M. ont bénéficié d'un apport direct de la métropole de 175 milliards de biens et de services et d'un apport indirect dont le montant représente une grande partie de son déficit avec l'étranger, soit au total plus de 200 milliards. Les crédits consentis par l'E.C.A. à la France

ont donc, en définitive, essentiellement bénéficié à ses territoires d'outre-mer.

Pour 1950, le solde des échanges de biens et de services accuse un excédent d'exportations de 250 milliards; malgré l'aide extérieure, la France n'a reçu aucun apport de l'étranger, et c'est sur sa propre production qu'elle a prélevé les ressources nécessaires à son effort dans les territoires d'outre-mer

R. Froment.

L'UNION FRANÇAISE D'OUTRE-MER

Sommaire : I. *Structure politique et administrative :* plan local; plan général. — II. *Problèmes de population :* Afrique du Nord; Départements d'outre-mer; Afrique noire; Madagascar. — III. *Problèmes économiques.* — IV. *Les divers francs et la politique monétaire.* — V. *Problèmes sociaux :* enseignement et santé publique. — VI. *Commerce extérieur :* importations; exportations et courants d'échange.

I. — Structure politique et administrative.

Bien que proclamée par la Constitution du 27 octobre 1946, l'Union française [1] n'a pas encore un statut juridique définitif. En particulier, la nature des liens qui unissent les Etats associés paraît devoir encore être modifiée. La politique actuellement suivie tend à accorder aux pays membres une autonomie de plus en plus large dans la gestion de leur problème particulier, et à ne laisser aux organismes centraux que les décisions intéressant l'ensemble de l'Union.

Les principales modifications intervenues depuis 1947 dans l'ordre politique et administratif sont les suivantes :

a) *Sur le plan local.*

— L'unité de l'Indochine n'a pas été maintenue. Elle comprend actuellement trois Etats qui ont adhéré à l'Union française en qualité d'Etats associés : le Viet-Nam, — formé des anciens territoires de l'Annam, du Tonkin et de la Cochinchine, — par les accords du 8 mars 1949; le Cambodge, par les accords du 8 novembre 1949, et le Laos, par les accords du 19 juillet 1949. Ces trois Etats se sont constitués sous la forme de monarchies parlementaires. La France y reste représentée

1. *Terminologie et abréviations :* Afrique du Nord (A. F. N.) : Algérie, Tunisie, Maroc. — Départements d'outre-mer (D. O.-M.) : Guadeloupe, Martinique, Guyane, Réunion. — Indochine : Viet-Nam, Laos, Cambodge. — Territoires d'outre-mer (T. O.-M.) : territoires gérés par le Ministère de la France d'outre-mer. — Union française d'outre-mer (U. F. O.-M.) : ensemble des pays précédents. — Union française : Métropole et U. F. O.-M.

par un haut-commissaire et ne conserve plus que des pouvoirs limités aux intérêts généraux et à la défense commune de l'Union française. L'administration locale a été transférée progressivement aux nationaux. Une conférence inter-Etats, tenue à Pau en 1950, a réglé les problèmes communs aux trois Etats : immigration, navigation sur le Mékong, commerce extérieur, institut d'émission. La France n'a pas une position privilégiée dans les organismes d'exécution créés.

— Le Maroc et la Tunisie, ancien pays de protectorat, demeurent réticents pour accepter le statut d'Etat associé. Des réformes profondes à la structure administrative telle qu'elle avait été organisée par les traités initiaux ont été apportées successivement dans ces deux pays. En Tunisie, les décrets de juillet et août 1947 répartissaient l'administration en une hiérarchie de souveraineté française exerçant le contrôle français et une hiérarchie de souveraineté tunisienne comprenant des ministres tunisiens et des Directions ayant à leur tête des chefs d'administration français. En août 1950, un nouveau pas vers l'autonomie est fait par la suppression des conseillers français auprès des ministres tunisiens, le secrétaire général assurant seul le contrôle français. Au Maroc, l'évolution est parallèle; en 1947, le Maghzen central, qui forme avec l'Administration française le Gouvernement chérifien, est réorganisé et reçoit des pouvoirs accrus, et les grandes Directions non techniques sont confiées à des Marocains. En 1950, un cabinet impérial est créé, auprès du Sultan, fonctionnant sous son autorité directe.

— La ville de Chandernagor s'est prononcée, en 1949, par référendum, pour un rattachement à l'Union indienne, à qui l'administration en a été transférée le 2 mai 1950. Il est difficile de préjuger actuellement du maintien ultérieur dans l'Union française des autres villes françaises de l'Inde; on rappellera seulement qu'aux élections municipales de 1948 une très forte majorité s'était prononcée pour l'Union française.

— Les assemblées locales qui disposent de larges pouvoirs délibératifs, notamment en matières fiscales, ont été élues dans chaque territoire et fonctionnent normalement. L'Assemblée algérienne, en particulier, où l'antagonisme entre les deux collèges paraissait à craindre, a fait du travail constructif.

— Enfin, sur le plan administratif, on signalera le rétablissement du territoire de la Haute-Volta (1er avril 1948) en A. O. F. et la création d'un territoire des Comores distinct de Madagascar.

b) *Sur le plan général.*

La participation des pays aux diverses assemblées métropolitaines s'est progressivement complétée, et en particulier la représentation des citoyens français résidant au Maroc et en Tunisie au Conseil de la République a été fixée par la loi du 23 septembre 1949. L'Assemblée de l'Union française a fait preuve d'une grande activité et, bien que ses pouvoirs soient uniquement consultatifs, exerce une influence certaine sur les décisions gouvernementales concernant les pays d'outre-mer. Il est caractéristique de noter les initiatives des conseillers demandant à être saisis de toutes les questions intéressant l'Union française d'outre-mer.

De tous les organismes prévus par la Constitution, seul le Haut-Conseil de l'Union française n'a pas encore été institué. Sa création serait nécessaire pour manifester d'une façon tangible la réalité de l'Union française et pour permettre de résoudre de façon cohérente les problèmes généraux. La multiplicité actuelle des ministères intervenant dans les relations administratives avec les pays d'outre-mer rend difficile une action coordonnée.

Le morcellement s'est encore accru avec la création du ministère des relations avec les Etats associés d'Indochine.

II. — Problèmes de population.

La population autochtone des pays d'outre-mer est actuellement voisine de 80 millions d'habitants. Cet accroissement spectaculaire dû à l'amélioration des conditions de vie et à la sécurité apportée à ces pays par la métropole est un des principaux titres qui y justifient la présence française. La rapidité même de cet essor exige désormais des mesures pour accroître corrélativement la production, dont le développement s'est effectué à un rythme moins rapide de façon à maintenir et à améliorer le niveau de vie de la population.

Pour atteindre ce but, les problèmes à résoudre sont particulièrement aigus en Afrique du Nord et dans les D. O.-M.

a) *En Afrique du Nord.*

La population musulmane atteint actuellement quelque 18.600.000 habitants (Algérie, 7.750.000; Tunisie, 2.850.000; Maroc, 8.000.000). Le point essentiel à souligner est qu'elle s'accroît environ de plus de 350.000 individus par an. Dans vingt-cinq ans, la population musulmane atteindra de 24 à 30 millions d'habitants, selon les hypothèses envisagées sur l'évolution de la natalité et de la mortalité, soit un accroissement de près de 35 p. 100. Cet accroissement est du reste confirmé par le taux net de reproduction de la population musulmane, qui doit être compris entre 120 et 140 p. 100. Le taux de natalité des musulmans se place ainsi à un niveau exceptionnellement élevé, se rapprochant, comme celui de l'Egypte, du taux de fécondité naturelle, sans restriction aucune. Antérieurement, l'accroissement de la population avait été partiellement limité par une forte mortalité, surtout infantile, mais l'effort entrepris dans le domaine de la santé publique a été particulièrement efficace; par exemple, en Algérie, les taux moyens de mortalité sont passés de 220 vers 1900 à 165 en 1940.

Dans l'état actuel de leur développement économique, le niveau optimum de la population est certainement dépassé pour l'Algérie, et, dans une mesure moindre, pour les deux autres pays. Pour remédier au déséquilibre entre le niveau de la population et celui des ressources, trois séries de mesures sont à envisager.

Développement des ressources locales et de la productivité. — L'économie algérienne est encore essentiellement agricole. En ce domaine, l'effort peut porter sur trois points : accroissement des terres cultivables; mais l'exploitation est déjà très poussée, et il ne reste guère plus que des terres d'exploitation marginale, soumises à une production très aléatoire, dépendant de la pluviométrie — extension du périmètre des terres irriguées : un hectare de terre irriguée pouvant faire vivre une famille d'une dizaine de personnes, il faudrait pouvoir aménager 35.000 hectares supplémentaires chaque année. De très nombreux travaux ont été entrepris en ce sens, mais ils ne

peuvent être que limités en raison de leur prix de revient et de l'étendue des terres irrigables — accroissement de la productivité agricole en milieu musulman. Il y aurait là une possibilité théorique d'assurer temporairement l'équilibre recherché, mais les difficultés pratiques ne paraissent pas pouvoir être surmontées rapidement. En 1949, le rendement moyen des céréales en culture musulmane est encore près de moitié moindre qu'en culture européenne (5 qx 1 à l'hectare contre 9 qx 3 pour le blé dur).

L'industrialisation, par la valorisation des ressources locales, ne paraît pouvoir apporter qu'une solution partielle, en ne résorbant qu'une faible partie de la main-d'œuvre excédentaire. Elle sera limitée, surtout en Algérie et en Tunisie, par l'insuffisance des ressources locales en énergie.

Emigration de la main-d'œuvre excédentaire. — Depuis 1918, il existe un courant d'émigration sur la métropole. Il est difficile de connaître son importance exacte depuis que tout contrôle a cessé. On estime à près de 200.000 le nombre des départs définitifs d'Algériens depuis 1946. L'émigration tunisienne est insignifiante, et celle des Marocains ne paraît monter qu'à quelques milliers d'individus par an. Les problèmes posés par l'immigration en France sont connus et présentent une importance non négligeable sur la vie sanitaire et sociale de la métropole. Les essais réalisés pour fixer l'Algérien avec sa famille dans un milieu rural, notamment sur les exploitations agricoles abandonnées dans le Midi de la France, ont échoué. Ils ne semblent pas pouvoir réussir sans moyen financier considérable.

L'émigration vers les autres territoires de l'Union française (Afrique Noire, Guyane, Madagascar) paraît intéressante, car elle permettrait une mise en valeur de ces territoires où la main-d'œuvre est encore insuffisante. Mais elle ne peut réussir que si elle est organisée, et elle demandera un financement important.

Mesure de restriction de la natalité. — Il n'est pas certain que l'amélioration des conditions de vie de la masse des musulmans se traduise par une diminution volontaire des naissances, ainsi que cela s'est produit ailleurs. Les recherches faites sur ce point dans les milieux plus évolués ne permettent pas de dégager la tendance de leur natalité avec certitude. Une

politique malthusienne permettrait actuellement d'espérer un équilibre entre la population et les ressources. Il n'est évidemment pas question de l'instaurer, mais on peut se demander s'il est opportun d'étendre à l'Afrique du Nord, sous prétexte d'égalité, les mesures d'encouragement à la natalité prises dans la métropole, où le problème est différent. Il semble au contraire que le même effort financier utilisé autrement serait à même d'améliorer bien plus efficacement les conditions de vie nord-africaine.

b) *Dans les Départements d'outre-mer.*

Les problèmes de population sont analogues. Le niveau optimum est certainement dépassé. Des essais vont être entrepris pour organiser une immigration rationnelle des excédents de la population de la Réunion sur Madagascar, où existent des possibilités de mise en valeur.

c) *En Afrique Noire.*

La population indigène, qui atteint près de 25 millions d'habitants (16,5 millions en A. O. F., 1 million au Togo, 3 millions au Cameroun, 4,3 millions en A. E. F.), s'accroît également à un rythme rapide. Mais le niveau optimum est loin d'être atteint, les possibilités d'extension des cultures sont certaines. Le problème qui se pose est surtout d'ordre social (instruction, orientation professionnelle, habitat).

d) *A Madagascar.*

La population, également en plein développement, n'atteint encore que 4.150.000 habitants. Elle serait loin de suffire pour assurer la mise en valeur du pays. Aussi, des enquêtes ont été faites au cours de 1950 pour voir dans quelles conditions il serait possible d'organiser sur ses terres incultes une immigration en provenance des autres pays de l'Union française. A priori, l'opération paraît intéressante pour assurer le plein développement économique du pays. Elle se heurtera certainement à des objections d'ordre politique.

III. — Problèmes économiques.

La politique économique d'avant guerre entre la métropole et les territoires d'outre-mer, à tendance autarcique, appuyée par un système de contingents, primes à l'exportation, caisse de compensation, avait permis de développer les productions coloniales tout en réservant pratiquement le marché colonial à l'industrie métropolitaine. Mais toute une série d'accords a amené la métropole à modifier sa politique économique avec l'U. F. O.-M.

La Conférence de Brazzaville de 1944, la Charte des Nations Unies de 1945, engagent la France à préparer l'autonomie de ses territoires. La Constitution française de 1946 institue dans les pays de l'U. F. O.-M. une certaine autonomie, affirmée par la création d'assemblées locales ayant des attributions financières. Par la signature des accords de La Havane (24 mars 1948), la France abandonne, en principe, les systèmes d'échanges protectionnistes en usage avant guerre pour protéger son commerce impérial. Enfin, la France, en signant la Convention de coopération économique européenne (16 avril 1948), doit orienter son économie et celles de l'U. F. O.-M. de façon que l'ensemble puisse atteindre en 1952 son équilibre sans recours à l'aide étrangère et en apportant son aide aux autres pays participants à l 'O. E. C. E.

Par ailleurs, était mis à l'étude un plan d'équipement et était créé un organisme (F. I. D. E. S.) en 1946 pour en suivre l'exécution et le financer. Ce plan, dont les objectifs se sont trouvés sensiblement modifiés après la Convention de l'O. E. C. E., a été établi sur des bases qui paraissent trop ambitieuses, et il a été nécessaire de le réviser.

En pratique, la politique économique qui fut imposée par la métropole à l'U. F. O.-M. fut nettement différente de celle qui aurait résulté de l'application des divers accords signalés plus haut.

En ce qui concerne leur commerce extérieur, aucune autonomie n'a été pratiquement accordée aux territoires. En effet, le système de préférence impériale a été indirectement maintenu par suite du contrôle des changes établi dans l'ensemble de l'Union française. Les exportations ont été faites dans le

cadre de plans généraux, établis pour la satisfaction des besoins de l'Union française et à des prix fixés par voie d'autorité. La métropole a pu ainsi s'approvisionner en matières premières coloniales sans débourser de devises. Par ailleurs, les importations dans les territoires ont dû être limitées, les ressources en devises de l'Union française ne permettant pas de leur en attribuer suffisamment pour leurs achats à l'étranger et les industries métropolitaines étant hors d'état de satisfaire à tous leurs besoins. Puis, la production locale étant devenue supérieure à ces besoins, la métropole renonça aux achats préférentiels. Les prix de vente des territoires étant souvent supérieurs aux prix mondiaux, cette politique provoqua des protestations des producteurs, qui se plaignaient d'avoir été obligés de vendre à la métropole à des prix inférieurs aux prix mondiaux en période de pénurie, et de ne pouvoir compter sur le marché métropolitain quand ils en auraient eu besoin. Ces protestations sont d'autant plus vives que les territoires ne peuvent acheter librement à l'étranger et sont obligés de se fournir dans la métropole à des prix souvent supérieurs.

En fait, les attributions de devises aux territoires sont décidées par la métropole, en tenant compte des besoins généraux de l'Union française, et uniquement dans la mesure où les industries métropolitaines ne peuvent fournir les produits demandés. Il a été envisagé de laisser aux territoires la contrepartie de leur vente à l'étranger, mais cette mesure n'a pu être réalisée. Il ne semble pas que l'économie des territoires en ait subi un préjudice, car leur balance commerciale avec l'étranger, excédentaire avant guerre, est devenue déficitaire depuis, en raison des importations réalisées par les plans d'équipement. C'est donc finalement la métropole qui a couvert, avec ses ressources propres, l'excédent des besoins des territoires.

Les objectifs des premiers plans d'équipement étaient très optimistes. Exemple : production d'arachides doublée, production d'huile de palme portée de 40.000 tonnes à 130.000, de café, de 75.000 tonnes à 130.000; production de bananes doublée, production de coton passant de 15.000 tonnes à 60.000; production de bois, accrue à 2 millions de tonnes, les productions minières étant également développées, notamment celles de charbon, de fer et d'or. Ces plans ont soulevé de nombreuses critiques, et les premières réalisations ont montré la nécessité

de les refondre. Ils n'avaient pas été conçus pour former un plan cohérent pour l'ensemble de l'Union française, mais avaient des objectifs propres. Les difficultés d'exécution paraissent avoir été sous-estimées : les insuffisances de la main-d'œuvre autochtone qualifiée et de l'outillage public n'ont pas permis la réalisation des programmes dans les délais prévus. La rentabilité de ces plans, et ceci est particulièrement grave, avait été basée sur l'hypothèse d'une pénurie de longue durée et de débouchés assurés. Il n'en a pas été ainsi, et, dès 1949, la surproduction a limité l'écoulement de ces productions (ainsi la cueillette des palmistes et du karité n'a pas été faite en 1949-1950, le marché mondial des corps gras étant alors saturé).

Leur bilan financier appelle également de sérieuses réserves. Les dépenses d'équipement sont évaluées à quelque 2.000 milliards de francs, valeur 1939 (dont 900 pour les T. O.-M., 400 pour l'Afrique du Nord, 700 pour l'Indochine). Pour exécuter dans les délais prévus, il faudrait une annuité de l'ordre de 250 milliards de francs, qui devrait être financée en grande partie par la métropole.

Devant l'importance de cette somme — presque 10 p. 100 du budget métropolitain — il ne semblait pas possible de poursuivre le plan initialement prévu. Il a donc été modifié en accord avec le plan Marshall et la signature de la Convention de l'O. E. C. E. Les nouveaux objectifs tendent essentiellement à diminuer le déficit en devises de l'Union française par le développement de sa production de matières premières et à accroître les exportations. Pour cela, le plan est limité à quelques secteurs essentiels, notamment : développement de la production minière (phosphates, 7.600.000 t., contre 3.500.000 t. en 1938; manganèse, 400.000 t., contre 8.000 t. en 1938, etc.).

Tous les objectifs du nouveau plan supposés atteints donneraient à la balance commerciale avec l'étranger un excédent d'environ 160 millions de dollars en faveur des territoires.

Le financement utilise partiellement la contre-valeur des livraisons de marchandises au titre du plan Marshall. En 1949, 35 milliards ont été ainsi affectés à l'A. F. N., soit 12 p. 100 des livraisons faites à la métropole. La réalisation totale de ce plan entraînerait des investissements de l'ordre de 800 milliards de francs, dont 380 pour l'A. F. N., 210 pour les T. O.-M., 200 pour l'Indochine. Bien que réduit par rapport au premier

plan, la possibilité de réalisation d'un tel programme paraît encore difficile. Le financement ne peut être assuré intégralement par le F. I. D. E. S., ce qui du reste reviendrait à en faire supporter uniquement la charge au contribuable métropolitain et développerait des risques certains d'inflation. Le financement devrait faire appel à l'épargne privée française ou aux investissements étrangers. Il conviendrait de les faciliter par des avantages appréciables, notamment par une fiscalité modérée et par des assurances sur le rapatriement des capitaux et leur libre convertibilité en devises. La contribution actuelle des budgets locaux, qui consiste presque uniquement, tout au moins dans les T. O.-M., à payer un intérêt de 2 p. 100 sur les avances du F. I. D. E. S., est insuffisante et ne paraît pouvoir être développée d'une façon appréciable.

L'épargne individuelle dans les territoires est insuffisante. Il conviendrait de faire appel aux autochtones sous une autre forme, et il a été suggéré de procéder à une mobilisation de leur travail par un système de prestations.

***

IV. — Les divers francs et la politique monétaire.

a) *Les diverses monnaies.*

Jusqu'au 26 décembre 1945, il n'existait dans l'Union française que trois monnaies : la piastre indochinoise, valant 10 francs; la roupie des Indes françaises, valant 15 francs, et le franc dans tous les autres territoires. Toutes ces monnaies étaient directement rattachées au franc métropolitain et s'échangeaient au pair avec lui, à l'exception de la roupie, liée à la roupie britannique. L'émission en était confiée à dix banques. En décembre 1950, il existe six unités monétaires : le franc métropolitain, qui a cours en Afrique du Nord, à la Martinique, à la Guadeloupe et à la Guyane; le franc C. F. A. (dont la valeur est passée, depuis la dévaluation du 18 octobre, de 1 fr. 70 à 2 fr. métropolitain), qui a cours en Afrique Noire, à Madagascar, à la Réunion et à Saint-Pierre-et-Miquelon; le franc C. F. P. (passé successivement de 4 fr. 32 à 5 fr. 48 le 15 octobre 1948 et à 5 fr. 50 depuis le 20 septembre 1949), qui a cours

en Nouvelle-Calédonie, en Océanie et aux Nouvelles-Hébrides; la roupie (73 fr. 50 depuis le 20 septembre 1949), aux Indes françaises; la piastre indochinoise, dont la valeur est restée fixée à 17 francs depuis le 26 décembre 1945; enfin, le franc de Djibouti, créé le 18 octobre 1948 pour les Somalis françaises. L'émission est désormais assurée par huit établissements seulement. Toutes ces monnaies sont liées au franc métropolitain, à l'exception du franc de Djibouti, qui est une monnaie entièrement distincte.

La création des divers francs a été justifiée, en 1945, par des arguments tirés de la situation économique particulière aux diverses parties de l'Union française à la Libération. Des courants commerciaux nouveaux, imposés par l'isolement de la métropole, s'étaient créés entre les territoires et l'étranger. L'économie née de la guerre a été favorable pour certains territoires (Nouvelle-Calédonie notamment) et défavorable pour d'autres (destructions en Tunisie). Ces nouvelles monnaies consacraient ce droit reconnu, conformément aux engagements pris par la France, pour chaque territoire d'avoir une monnaie dont la valeur serait déterminée par sa situation particulière. En réalité, il semble que la détermination des parités ait été faite sans grande rigueur objective; si ces parités étaient partiellement justifiées au moment de leur établissement, elles n'auraient pas dû rester immuables, mais varier sous l'action des facteurs locaux. Les conséquences des deux dévaluations du franc métropolitain de 1948 avaient été amorties par des mesures tendant à confisquer les bénéfices de change réalisés et à compenser les pertes par le jeu de caisses de compensation.

A chaque dévaluation du franc métropolitain s'est posée, et se posera ultérieurement, la question de savoir s'il convient ou non de dévaluer également la monnaie des territoires. Les arguments qui justifient le maintien immuable des parités des divers francs reposent sur le fait qu'actuellement la presque totalité du commerce extérieur des territoires se fait avec la métropole, alors qu'en 1945 il n'en était pas de même, que les économies des divers membres de l'Union française sont ainsi solidaires, qu'une rupture des liens monétaires peut être une amorce d'autonomie politique, et surtout qu'en fait il y a solidarité totale entre les diverses monnaies de la zone franc. Celles-ci, en dernière analyse, possèdent les mêmes garanties

ue le franc métropolitain (sauf pour le franc de Djibouti). Ce ie sont pas des monnaies autonomes, les transferts intérieurs ont libres, mais les transferts avec l'étranger sont tous soumis u même contrôle de change. Les francs créés ne représentent ue des différences de parité entre plusieurs unités de compte. n pratique, étant donné la structure des échanges extérieurs es territoires, le maintien de la parité s'est traduit lors de la évaluation de 1948 par une hausse du coût de la vie dans les rritoires et par un déséquilibre financier; le mouvement des rix intérieurs, qui suivait la hausse des articles importés de a métropole, a dépassé les effets de la dévaluation pour les entes à l'étranger, car les produits exportés étaient, antéieurement à la dévaluation, à des prix supérieurs aux prix iondiaux.

Il ne faut pas perdre de vue qu'au début de 1950 la masse es billets en circulation dans l'ensemble de l'U. F. O.-M. ne eprésentaient que 230 milliards de francs métropolitains (dont 5 milliards pour l'Afrique du Nord, 76 milliards pour la zone . F. A., 2 milliards pour la zone C. F. P. et 54 milliards pour Indochine), soit seulement 17 p. 100 de la circulation du franc iétropolitain. L'ensemble des disponibilités monétaires de U. F. O.-M. était à la même époque de l'ordre d'environ 3 p. 100 des disponibilités monétaires métropolitaines. La iasse monétaire des francs des territoires intervient donc pour ne part non négligeable sur la tenue du franc métropolitain. ette charge devient de plus en plus importante; en 1938, les ancs en circulation dans l'U. F. O.-M. ne montaient qu'à un eu moins de 6 p. 100 seulement de la circulation métropoliaine. L'évolution du système monétaire de l'U. F. O.-M. est éviemment liée à la structure définitive de l'Union française. Sous angle purement économique, on envisagera les possibilités uivantes :

— Rattachement de la monnaie locale à une monnaie étranère [1], ce qui entraînerait l'institution d'un contrôle des changes ntre les divers pays de l'Union française et amènerait un bouversement des échanges commerciaux, probablement au déiment des territoires qui, produisant souvent à des prix supéieurs aux prix mondiaux, ne trouveraient plus de débouchés trangers.

1. Ainsi que l'était le franc C. F. P. avant le 19 septembre 1949.

— Création de monnaies autonomes : Il conviendrait de constituer au préalable une couverture à l'émission monétaire, en or ou en devises, propre au territoire, ce qui paraît difficile. L'autonomie monétaire priverait les territoires des devises qui leur sont actuellement réparties par la métropole; il ne semble pas que, livrés à leurs seules ressources, les territoires puissent actuellement financer leurs importations en bien d'équipement par leurs exportations. Leur développement ne se ferait qu'à l'aide de capitaux extérieurs, qui ne s'y investiraient qu'avec des garanties limitant l'autonomie de la monnaie. Un franc entièrement autonome défini par un poids d'or a pourtant été créé à Djibouti en mars 1949. La situation de ce territoire est très particulière, pays de faible étendue et sans grande ressource propre. La circulation monétaire est de l'ordre d'une centaine de millions de francs. Cette mesure se justifie par la création, au même moment, d'un port franc destiné à permettre de faire de Djibouti une place commerciale importante. Il est du reste encore prématuré de juger si la mesure a permis d'atteindre le but poursuivi. Les seules statistiques commerciales ne présentent pas des variations suffisamment significatives. L'augmentation du commerce de transit constatée en 1949 et 1950 est surtout imputable à l'augmentation du trafic maritime sous pavillon français dans l'Extrême-Orient.

— Retour à la situation d'avant guerre et unification des divers francs : tant que les échanges commerciaux de l'U. F. O.-M. se feront pour la plus grande partie avec la métropole et tant que les débouchés étrangers seront pratiquement commandés par la politique générale de l'Union française, les économies des divers territoires seront étroitement liées entre elles, et tout expédient monétaire ne résoudra pas les difficultés économiques. Par contre, toute manipulation monétaire risque de n'apporter qu'instabilité, tout en favorisant des spéculations individuelles. L'exemple de la Réunion est caractéristique à cet égard. La monnaie de ce département a été rattachée au franc C. F. A., alors que toute son économie est sous l'étroite dépendance du marché métropolitain. La valorisation du franc C. F. A. entraîne une diminution du prix, exprimé en monnaie locale, des produits vendus à la métropole et, comme conséquence, une diminution du pouvoir d'achat.

Dans l'état actuel des économies d'outre-mer, et devant la nécessité de leur équipement, la solution aux problèmes monétaires de l'U. F. O.-M. est la stabilité du franc métropolitain.

b) *Le régime de l'émission.*

Il a également changé dans l'U. F. O.-M. L'ordonnance de juin 1944 a conféré à la Caisse centrale de la France d'outre-mer le privilège d'émission. Cette caisse n'a jusqu'ici remplacé les banques d'émission que dans les D. O.-M. Les autres banques d'émission subsistent encore à titre transitoire. La Banque de l'Indochine a renoncé, en fin 1947, à son privilège d'émission en Indochine, tout en le conservant en Océanie, en Nouvelle-Calédonie et aux Indes. La Conférence de Pau de 1950 a créé un organisme nouveau pour l'émission dans les trois Etats associés. Le privilège d'émission de la Banque de Madagascar est arrivé à expiration en 1946. D'une façon générale, le régime actuel de l'émission dans l'U. F. O.-M. comporte diverses anomalies : possibilité par la Caisse centrale d'effectuer une émission complémentaire dans les territoires où une banque a conservé son privilège; non-couverture des émissions faites par la Caisse centrale, et surtout cumul par la Caisse centrale des opérations de banque d'émission et de banque d'affaires, enfin, financement des plans d'équipement par l'intermédiaire du F. I. D. E. S. Cette dernière mesure est particulièrement grave, car elle comporte un risque d'inflation par sa répercussion possible sur le franc métropolitain, puisque le F. I. D. E. S. échappe au contrôle des Assemblées. Le financement des plans d'équipement, en partie destiné à des entreprises de caractère social sans rentabilité mesurable, est constitué par des ressources qui sont la garantie des émissions de billets. Ce système laisse la contribution budgétaire métropolitaine sans contrôle, en cache l'importance et donne aux territoires une illusion de facilité.

Le régime actuel devrait être modifié. La formule consistant à confier l'émission à la seule Caisse centrale présente l'inconvénient d'une centralisation excessive. Le retour au régime d'avant guerre nécessiterait tout au moins un contrôle central rigoureux et la participation du territoire à la gestion de la banque. De toute façon, la séparation des fonctions d'émission

et de crédit à long terme de la Caisse centrale s'impose de toute nécessité.

c) *Le crédit.*

La distribution du crédit dans l'U. F. O.-M. pose des problèmes particuliers. Des pays économiquement peu développés exigent des investissements massifs à réaliser à un rythme supérieur à celui de la constitution de l'épargne locale. Le développement du crédit à moyen ou long terme était insuffisant, les règles imposées aux banques d'émission limitaient les opérations de ce genre et les établissements de crédit public, notamment le crédit colonial (120 millions de prêt jusqu'en 1949), n'ont eu qu'une activité limitée. On manque d'éléments pour évaluer l'importance du financement des entreprises privées, soit par autofinancement, soit par appel à l'épargne. Les émissions de sociétés cotées à la Bourse de Paris exploitant dans l'U. F. O.-M. ont été, de 1939 à 1949, de l'ordre de 10 milliards de francs, dont les 6/10 pour l'Afrique du Nord; mais on ignore les investissements résultant de l'autofinancement ou des entreprises non cotées en Bourse.

La Caisse centrale a permis à l'Etat d'apporter son concours au financement des entreprises privées. Il serait possible de la transformer en un organisme spécialisé de crédit à moyen ou long terme en lui donnant la possibilité d'émettre des emprunts.

Enfin, on signalera le développement, parallèle à celui constaté dans la métropole, de la création de sociétés d'économie mixte ou de sociétés d'Etat, avec la participation de l'Etat et des collectivités publiques à la constitution du capital et à l'administration; 26 sociétés d'économie mixte pour un capital de 3.100 millions de francs métropolitains ont déjà été créées, et 6 sociétés d'Etat pour un capital d'environ 1.200 millions de francs métropolitains. Chacune de ces sociétés est régie par un statut particulier.

*
* *

V. — Les problèmes sociaux.

L'accroissement de la population autochtone rend difficile, notamment par ses incidences financières, la solution rapide

des problèmes d'ordre social. L'effort réalisé par la métropole dans ce domaine est particulièrement significatif de sa conception de la mission civilisatrice qu'elle poursuit dans l'U. F. O.-M. On envisagera ici seulement les aspects de cette action dans le domaine de l'enseignement et de la santé publique.

a) *Enseignement.*

Les objectifs poursuivis sont les suivants : scolarisation totale de la population autochtone, unification des enseignements destinés aux Européens et aux autochtones, développement sur place de l'enseignement secondaire et supérieur, multiplication des enseignements professionnels de tout ordre.

La scolarisation totale de toute la population est freinée par le coût des dépenses nécessitées pour la construction de nouveaux bâtiments scolaires et par la difficulté de recruter le personnel enseignant. Malgré ces difficultés, grâce aux investissements réalisés dans le cadre du plan d'équipement, le nombre des établissements scolaires est en progression : ainsi, au Maroc, accroissement de 40 p. 100 du nombre des classes primaires entre 1947 et 1950; en A. O. F., accroissement de 30 p. 100 durant la même période. Rien que pour l'Afrique Noire et Madagascar, les dépenses imputées à ce titre sur les plans d' équipement d'élevaient à près de 6 milliards de francs à fin 1950. En Algérie, on prévoyait la scolarisation totale du pays pour 1965. En 1949, le dixième des classes nécessaires à cet objectif était déjà ouvert. Malgré tous les progrès réalisés, une partie seulement de la population d'âge scolaire est actuellement scolarisée; la proportion est, dans l'ensemble, de 10 p. 100 environ, mais elle varie sensiblement selon les pays : 1 sur 3 à Madagascar, 1 sur 7 en Tunisie, 1 sur 15 en A. O. F. L'effort de l'Etat est considérablement soulagé par le développement de l'enseignement libre assumé par diverses missions; le nombre d'élèves de l'enseignement privé, pour l'ensemble de l'Afrique Noire et Madagascar, atteint 80 p. 100 au moins de celui de l'enseignement public; au Cameroun, en particulier, l'extension de l'enseignement libre est remarquable : il comptait en 1949, dans les classes primaires, près de cinq fois plus d'élèves que l'enseignement public.

Les distinctions qui séparaient l'enseignement dit européen de l'enseignement indigène sont progressivement atténuées; l'exemple le plus frappant est la réforme fusionnant les deux enseignements primaires européens et musulmans, en Algérie, à partir de l'année scolaire 1949-1950. L'accès des établissements français est ouvert à tous aux mêmes conditions.

Le nombre des établissements secondaires en fonctionnement s'accroît également, surtout dans les T. O.-M. (25 p. 100 entre 1946 et 1950). La proportion de plus en plus grande d'autochtones ayant une instruction primaire permet actuellement d'avoir suffisamment d'élèves capables d'assimiler l'enseignement secondaire. De même, il est apparu nécessaire d'établir un enseignement supérieur en Afrique Noire, analogue à celui antérieurement ouvert en Algérie et en Indochine, afin de former sur place les cadres indigènes. La création de l'Institut des Hautes Etudes de Dakar (décret du 16 avril 1950), comprenant quatre écoles supérieures : Sciences, Médecine, Droit, Lettres, est l'amorce d'une future Université. Des écoles permettant la préparation aux carrières administratives ont été ouvertes ou perfectionnées en Afrique du Nord, et leur accès facilité aux autochtones.

La nécessité de développer l'enseignement ressort notamment de la difficulté de trouver en nombre suffisant des autochtones ayant une qualification professionnelle leur permettant d'assurer l'application des techniques modernes nécessaires au développement de leur pays. Cette pénurie de main-d'œuvre qualifiée, générale dans la plupart des territoires, et surtout en Afrique Noire, n'a pas permis la réalisation des plans d'équipement dans les délais voulus. Pour y remédier, l'enseignement professionnel de tout ordre a été développé.

L'immensité de la tâche qui reste à accomplir pour arriver à une scolarisation totale et l'importance des dépenses d'investissement et de fonctionnement qu'elle nécessiterait ne permettent pas d'envisager une réalisation totale rapide. On doit se demander si les méthodes d'enseignement et les matières enseignées, les unes et les autres d'inspiration métropolitaine, sont adaptées aux conditions sociales actuelles de la population autochtone, tout au moins en Afrique Noire. Il paraît possible d'obtenir un résultat plus efficace pour le progrès économique et social du pays en modifiant les méthodes pra-

tiques d'enseignement. Les méthodes de bases telles qu'elles ont été définies par l'U. N. E. S. C. O. paraissent pouvoir s'appliquer. Il serait intéressant d'en développer les essais. Une réalisation sur un plan sensiblement différent a été effectuée en A. E. F. En 1949, elle comprenait la création, dans les centres importants, de foyers de culture d'éducation sociale groupant les éléments évolués; il est prématuré d'en juger les résultats.

b) *Santé publique.*

L'œuvre de la France dans ce domaine est indiscutable. Les difficultés à surmonter pour améliorer l'état sanitaire des populations indigènes étaient partout particulièrement ardues : d'ordre politique : la France devait respecter les coutumes locales et ne pouvait imposer brutalement les mesures nécessaires; d'ordre social : par suite du développement des villes et d'un prolétariat urbain vivant dans un habitat particulièrement misérable; d'ordre climatique : dans des pays où régnaient à l'état endémique des germes de nombreuses épidémies meurtrières.

On se bornera à donner quelques chiffres montrant l'effort réalisé. En A. F. N., le nombre d'hôpitaux et de centres médicaux s'élevaient, en 1949, à plus de 510, avec un total d'environ 50.000 lits; en Afrique Noire, à la même époque, étaient ouverts 225 hôpitaux ou centres médicaux et 680 dispensaires, avec un total d'environ 60.000 lits; à Madagascar, existaient plus de 300 formations sanitaires avec 13.000 lits. Le nombre de maternités est en augmentation constante : en A. O. F., 265 en 1949 contre 170 en 1946; à Madagascar, 376 en 1949 contre 246 en 1946. Le personnel médical est également plus nombreux (2.675 médecins en Afrique du Nord en 1949 contre 2.140 en 1946). Un excellent indice du progrès sanitaire en Afrique Noire est l'augmentation du nombre de médecins civils européens installés, alors qu'autrefois on devait principalement compter sur les médecins militaires.

L'action se poursuit essentiellement dans le sens suivant : développement d'un programme de construction et d'équipement sanitaire, développement de centres mobiles de médecine permettant de prospecter les régions reculées, diffusion chez les indigènes des règles élémentaires d'hygiène, développement des maternités et des centres de consultations prénatales et

postnatales, formation d'un personnel médical indigène, tant infirmier que médecin.

Les constructions d'équipement hospitalier se poursuivent. Ainsi, au Maroc, deux grands hôpitaux ont été ouverts en 1949; en Afrique Noire, les plans d'équipement prévoyaient une dépense de l'ordre de 7 milliards de francs métropolitains, et, à Madagascar, une dépense de l'ordre de 1,5 milliard de francs.

Les centres mobiles de médecine sont particulièrement efficaces pour enrayer les épidémies et permettent de procéder à des examens systématiques de la population rurale. On signalera en particulier la lutte contre le trachome en Afrique du Nord et la lutte contre la maladie du sommeil pour laquelle l'indice de contamination nouvelle est tombé de 2,7 p. 100 en 1935 à 0,2 en 1949. Ces visites de prospection sont également utilisées pour faire connaître aux indigènes les règles d'hygiène et de prophylaxie à suivre.

Enfin, il ne faut pas oublier l'effort parallèle entrepris par les missions, particulièrement important en milieu rural et dont l'influence est considérable sur la diminution de la mortalité infantile grâce à leur action en faveur de la protection de la maternité et de l'enfance.

VI. — *Commerce extérieur.*

L'évolution du commerce extérieur de l'U. F. O.-M. se caractérise par un relâchement des contrôles et des restrictions. Les régimes spéciaux d'allocation internationale (encore en vigueur pour le cacao en 1948), les monopoles réservant certains produits (oléagineux) au marché métropolitain, ont cessé en 1949. Les accords bilatéraux conclus dans le cadre de la Conférence tarifaire d'Annecy ouvrent aux produits de l'U. F. O.-M. des pays antérieurement fermés par des droits protecteurs prohibitifs. Toutefois, la libération des échanges dans le cadre de l'organisation économique européenne, qui n'a pas encore été étendue à l'ensemble de l'U. F. O.-M., risque de les placer dans une situation défavorable sur le marché métropolitain, où ils se trouveront sans protection vis-à-vis de produits similaires en provenance des autres pays membres de

l'organisation, alors que leur prix de revient est très souvent supérieur.

En 1950, le commerce total de l'U. F. O.-M. a atteint 9,3 millions de tonnes aux importations et 18,4 millions de tonnes aux exportations. Depuis 1947, les importations totales sont supérieures aux importations moyennes d'avant guerre. Les exportations n'ont pas encore atteint dans l'ensemble le poids exporté en 1938, mais ce retard est dû à la situation anormale du commerce de l'Indochine, dont les exportations ne se sont élevées en 1950 qu'au dixième de celles de 1938. L'Indochine exclue, les exportations comme les importations sont supérieures à celles d'avant guerre. L'évolution est d'intensité différente selon les pays. L'augmentation maxima du poids des importations s'observe pour les T. O.-M. et celle des exportations pour l'Afrique du Nord par suite de l'accroissement du tonnage des phosphates exportés. D'après les statistiques douanières, la balance commerciale de l'U. F. O.-M. serait, en 1949, en déficit de l'ordre de 200 milliards de francs; mais ce résultat est douteux, car les statistiques douanières ne sont pas établies en valeur avec une approximation suffisante. Un déficit de l'ordre de 150 milliards de francs est plus probable. En 1938, la balance commerciale était positive. La réalisation des importations dans le cadre des plans d'équipement est la raison principale de ce renversement de situation.

L'Afrique du Nord conserve la place prépondérante dans l'ensemble du commerce de l'U. F. O.-M., mais la part de l'Afrique Noire, et en particulier de l'A. O. F., s'accroît. De tous les territoires de l'U. F. O.-M., c'est toujours l'Algérie, ainsi qu'en 1938, qui se place en tête (importation, 30 p. 100 des quantités, 24 p. 100 des valeurs; exportations, 32 p. 100 des quantités, 27 p. 100 des valeurs). Mais le second rang, occupé en 1938 par l'Indochine, est pris par l'A. O. F.

Dans le commerce total de l'Union française, la part de l'U. F. O.-M. s'élargit aux importations (35 p. 100 environ des valeurs en 1950 contre 24 p. 100 en 1938), mais aux exportations, c'est au contraire la part de la métropole qui s'accroît (70 p. 100 environ des valeurs en 1950 contre 67 p. 100 en 1938). En 1949, le commerce total de l'Union française a dépassé en quantité celui de 1948 de 11 p. 100 aux importations et de 30 p. 100 aux exportations. Le niveau de 1938 a presque été

atteint aux exportations, résultat remarquable, étant donné l'effondrement du commerce de l'Indochine.

Les statistiques complètes du commerce extérieur de 1950 pour l'ensemble de l'U. F. O.-M. ne sont pas encore connues.

Voici quelques indications sur les caractéristiques des *importations* en 1949.

Leur structure s'est sensiblement modifiée, par suite de l'industrialisation, des besoins accrus de carburants et de l'évolution du mode de vie des autochtones. La répartition serait, en 1949, pour l'ensemble de l'U. F. O.-M., sensiblement de 19 p. 100 pour les denrées alimentaires (23 p. 100 en 1938), 18 p. 100 pour les objets fabriqués (contre 12 p. 100), 41 p. 100 pour les carburants (contre 35 p. 100).

Les importations de céréales ont dépassé de 40 p. 100 celles d'avant guerre, tandis que celles de riz diminuaient de 70 p. 100, ce qui résulte de divers facteurs : augmentation de la population d'origine européenne, amélioration du niveau de vie indigène, d'où consommation accrue de blé au détriment des céréales traditionnelles, développement de la production de riz dans les T. O.-M., et surtout diminution des excédents de riz exportables d'Indochine. Les importations de ciment ont presque doublé sur l'avant-guerre, et ceci bien que des cimenteries se soient montées en Afrique du Nord, où la fabrication locale a permis de satisfaire 55 p. 100 des besoins en 1949, et au Sénégal. L'augmentation des importations de carburants est particulièrement importante en Afrique Noire, où elles s'élèvent à 40 p. 100 des importations totales, soit près du double de celles d'avant guerre. On en rapprochera l'augmentation des véhicules automobiles, qui ont quadruplé en dix ans. Les importations de charbon sont en hausse de 50 p. 100 dans les T. O.-M. Par contre, elles ont baissé de près de 30 p. 100 sur l'avant-guerre en Afrique du Nord, où la production locale a quadruplé et dépasse 650.000 tonnes. Les plans d'équipement prévoient une production annuelle de 250.000 tonnes dans les houillères du Sud oranais et d'un million de tonnes au Maroc. Toutefois, cette production serait inférieure aux besoins estimés nécessaires une fois les plans d'industrialisation réalisés. Le problème de l'approvisionnement des T. O.-M. en cotonnades, qui avait été particulièrement aigu à la fin de la guerre, paraît actuellement résolu. On notera un accroissement des

importations de vêtements confectionnés au détriment des tissus traditionnellement demandés par la population locale.

Les importations réalisées dans le cadre du plan Marshall, dont le bénéfice a été étendu à l'U. F. O.-M., sont difficiles à connaître exactement. D'après une déclaration du ministre du Budget, 18 milliards de francs, soit 6,5 p. 100 des sommes encaissées par l'Union française à ce titre, auraient été attribuées aux Territoires. Sur cette base, la répartition entre les divers territoires aurait été d'environ 57 p. 100 pour l'A. F. N., 35 p. 100 pour les T. O.-M. et 8 p. 100 pour les D. O.-M.. Les marchandises importées à ce titre ont été constituées pour 46 p. 100 par des matières premières et demi-produits, pour 34 p. 100 par des produits finis d'équipement et pour 20 p. 100 seulement par des denrées de consommation. Les importations Marshall ne représentent que 4 p. 100 de la valeur totale des importations dans l'U. F. O.-M., mais — et c'est ce qui en fait l'importance, — elles constituent 30 à 35 p. 100 des importations en provenance de la zone dollar.

La presque totalité des *exportations* est toujours constituée par les matières premières : produits agricoles et minéraux, bois; mais on note toutefois une progression des produits conditionnés ou ayant subi un premier traitement industriel. Les exportations de produits minéraux représentent 70 p. 100 du poids des exportations totales d'Afrique du Nord, dont 41 p. 100 pour le phosphate et 27 p. 100 pour le minerai de fer. Le développement de la production de phosphate est particulièrement remarquable au Maroc, où elle est passée de 1,5 million de tonnes (en 1938) à 3,6 millions de tonnes. La part de l'Océanie dans les exportations totales de phosphates n'atteint plus que 4 p. 100 : les gisements actuellement exploités sont d'ailleurs en voie d'épuisement rapide. Les exportations de minerai de fer de l'Algérie ont augmenté de 20 p. 100 et ont été faites principalement sur la Grande-Bretagne. Les exportations de Nouvelle-Calédonie sont en augmentation pour le nickel (160 p. 100) et le chrome (145 p. 100). Les exportations d'or sont encore inférieures au niveau d'avant guerre, bien qu'ayant augmenté depuis que la vente est libre. La production reste certainement supérieure aux exportations officielles.

En ce qui concerne les exportations de produits agricoles, on signalera l'augmentation des exportations de café et de cacao

(95.000 t.). Les exportations de fruits et de légumes ont atteint 13 p. 100 de la valeur du commerce de l'Afrique du Nord. L'importance de la métropole comme débouché pour ces produits est primordiale. Il en est de même pour le marché du vin : 95 p. 100 de la production algérienne est exportée sur la métropole, où elle se trouve en concurrence avec les vins métropolitains. La recherche des débouchés sur l'étranger (1 p. 100 des exportations actuelles) ou sur l'U. F. O.-M. (4 p. 100 des exportations) se heurte également à la concurrence des vins étrangers. Les exportations de sucre des D. O.-M. ont dépassé de moitié celles de 1948, mais n'ont encore atteint que 90 p. 100 de celles de 1938. Par contre, les exportations de rhum, bien qu'en diminution sur 1948, par suite de l'engorgement du marché métropolitain, sont encore supérieures à celles de 1938. La plus grande partie du sucre est exportée sur l'A. F. N., principalement au Maroc, où une partie est raffinée avant réexportation.

La structure des exportations d'oléagineux s'est profondément modifiée par rapport à l'avant-guerre. L'extraction et le raffinement des huiles s'opèrent à proximité des lieux de production, alors qu'avant guerre la presque totalité des oléagineux d'Afrique Noire était traitée dans la métropole. En A. O. F., une importante industrie des corps gras s'est créée et a obtenu de traiter dans les usines locales 60 p. 100 de la production d'arachide. Les industries métropolitaines n'ont travaillé en 1949 qu'à 35 p. 100 de leur capacité, en raison de l'insuffisance des contingents de graines qui leur ont été réservés.

Les courants d'échanges avec les pays étrangers demeurent encore différents de ceux d'avant guerre : aux importations, par suite des attributions des devises en fonction des disponibilités; aux exportations totales de l'Union française également, quoique les différences soient moins sensibles depuis que la liberté du commerce a été rendue aux productions d'outre-mer.

La répartition des échanges selon les diverses zones monétaires a varié comme suit :

	Zone franc	Zone dollar	Zone sterling	Autres
Importations dans l'U.F.O.-M. :				
En 1938	66	7	8	19
En 1949	76	12	5	7
En 1950 (9 mois)	76	11	4	9
Exportations de l'U.F.O.-M. :				
En 1938	74	4	9	13
En 1949	76	2,5	11	10,5
En 1950 (9 mois)	70	3	10	17

L'évolution est la suivante :

— accroissement de la part des importations en provenance de la métropole;

— accroissement de la part des importations en provenance de la zone dollar, et ceci par suite du financement par le plan Marshall;

— retour au niveau d'avant guerre des exportations sur la zone franc;

— diminution relative des exportations sur la zone dollar au bénéfice des exportations sur la Grande-Bretagne. Plus précisément, après la part anormale absorbée par les Etats-Unis pendant les années de guerre, on est retombé à une part plus faible qu'avant guerre, ces courants commerciaux n'ayant pas subsisté.

Prise dans son ensemble l'U. F. O.-M. est de loin le premier client (42 p. 100 de la valeur totale des exportations métropolitaines contre 27 p. 100 en 1938) et le premier fournisseur (26 p. 100 des importations totales) de la métropole, et c'est là le point essentiel. La métropole demeure également le principal client et le principal fournisseur de tous les pays de l'U. F. O.-M., à l'exception de l'Océanie (principal fournisseur : Etats-Unis), de Saint-Pierre-et-Miquelon (principal fournisseur : Canada) et de la Côte des Somalis, qui est dans une situation particulière. On remarquera l'importance du commerce avec la zone franc des D. O.-M., qui n'ont pratiquement qu'elle pour client.

Le commerce des divers pays de l'U. F. O.-M. entre eux tend à diminuer par rapport à la période de guerre à mesure que les restrictions disparaissent. Signalons les échanges entre

Algérie, Maroc et Afrique Noire, qui se sont élevés aux importations en Afrique Noire à près de 64.000 tonnes pour 4,8 milliards de francs, et aux importations en A. F. N. à 70.500 tonnes pour 6,8 milliards de francs, les exportations de sucre des D. O.-M. sur le Maroc, et la reprise partielle des exportations de riz de l'Indochine sur l'Afrique Noire.

Pour le commerce avec l'étranger, le point essentiel à signaler est le développement en 1949 des échanges avec les pays européens. Les prix offerts par ces pays sont actuellement plus intéressants pour certains produits que ceux offerts par le marché américain.

Dans le commerce total de l'Union française avec l'étranger, la part de l'U. F. O.-M. est loin d'être négligeable. Elle est maximum aux importations pour la zone dollar et aux exportations pour la zone sterling.

	Zone sterling		Zone dollar		Autres devises		Ensemble	
	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.
U. F. O.-M.	11,6	26,8	22,6	20,5	11,5	9	15,6	14
Métropole	88,4	73,2	77,3	79,5	88,5	91	84,4	86

L'organisation économique actuelle ne permet pas de prendre avec une information et une efficacité suffisantes les mesures propres à assurer un équilibre coordonné entre les ressources et les besoins des deux parties de l'Union française. Il a été signalé plus haut la multiplicité des ministères chargés de gérer l'U. F. O.-M. : Ministère de l'Intérieur (Algérie, D. O.-M.), Ministère des Affaires étrangères (Tunisie, Maroc), Ministère des Etats associés pour l'Indochine, Ministère de la F. O.-M. De plus, les Services du Ministère des Finances et de l'Economie nationale ont des attributions économiques essentielles, notamment en matière d'attribution des devises et d'investissements, et ceci est d'autant plus important que ces décisions sont prises par un Ministère avec lequel les populations de l'U. F. O.-M. n'ont aucun lien direct. Il semble qu'il serait particulièrement opportun de grouper en un organisme unique, auprès de la présidence du Conseil, tous les services économiques et techniques chargés d'assurer la coordination nécessaire au bon fonctionnement de l'U. F. O.-M.

Jacques Pellier.

MONNAIE ET FINANCES

LA LÉGISLATION FISCALE

DE 1948 A 1950

SOMMAIRE : I. *L'année 1948 et les dernières modifications de l'ancien système fiscal.* — II. *La réforme fiscale et son aménagement en 1949 et 1950.*

Le développement de la législation fiscale, de 1948 à 1950, oppose deux périodes, séparées par l'entrée en vigueur de la réforme fiscale, le 1er janvier 1949.

I. — L'ANNÉE 1948 ET LES DERNIÈRES MODIFICATIONS DE L'ANCIEN SYSTÈME FISCAL.

L'année 1948 a été marquée par une véritable incontinence législative en matière fiscale. En négligeant les dispositions secondaires, on ne relève pas moins de onze lois importantes qui modifient le régime de nos impôts [1]. Cette abondance de

1. On commence par quatre lois en deux jours : deux lois du 6 janvier 1948, l'une *relative à certaines dispositions d'ordre fiscal*, l'autre *portant création de ressources nouvelles*, et deux lois du 7 janvier 1948, l'une *instituant un prélèvement exceptionnel de lutte contre l'inflation*, l'autre *autorisant l'émission d'un emprunt*, dont on verra *infra le* caractère fiscal. Viennent ensuite :
— la loi du 12 mars 1948 *apportant certains aménagements* (aux lois du 7 janvier);
— la loi du 13 mai 1948 *portant aménagement de certains impôts directs;*
— la loi du 16 juin 1948 *portant aménagements fiscaux;*
— la loi du 17 août 1948 *tendant au redressement économique et financier;*
— deux lois du 24 septembre 1948, l'une *portant création de ressources nouvelles au profit du Trésor et aménagement de certains impôts*, l'autre *relative aux autorisations de dépenses* et portant, sous ce titre, sur la taxe à la production;
— enfin, la loi du 26 septembre 1948 (loi des voies et moyens) *relative à diverses dispositions d'ordre financier.* Et nous ne mentionnons pas ici les décrets d'application des lois du 17 août, des 24 et 26 septembre, ni les décrets de réforme fiscale, bien qu'ils soient datés des 8 et 9 décembre, puisque nous étudions la forme fiscale dans la seconde partie de cet article.

textes annonce déjà que l'année 1948 ne pourra pas être retenue comme une « bonne année » fiscale : la quantité compromet presque toujours la qualité. Et l'analyse de tous ces textes aggrave encore la sévérité de ce jugement, car on a rarement vu accumuler, en si peu de temps, autant d'erreurs, de malfaçons, et même de mauvaise foi législative. Les dispositions inutiles, modifiées avant d'être appliquées [2], ou complètement abandonnées [3], voisinent avec des mesures qui redonnent une actualité regrettable à la vieille formule de « loi odieuse », qui caractérisait jadis la loi fiscale, mais qui ne devrait plus avoir de sens en démocratie : le législateur se complait aux applications rétroactives de l'impôt [4], à l'établissement de régimes « exceptionnels » [5], et il n'hésite pas à dissimuler sous des présentations sciemment inexactes la nature véritable des mesures qu'il établit [6]. Ce n'est pas sans une grande tristesse qu'on brosse ce tableau, car toutes ces pratiques contribuent à pourrir la légalité de l'impôt qui assurait sa généralité, sa permanence et son obligation. Le législateur part en guerre contre la fraude fiscale en même temps qu'il la consacre et la valide [7], sans se rendre compte, apparemment, qu'il ruine ainsi son prestige, et qu'il compromet peut-être à jamais le sens du devoir fiscal.

Si l'on veut essayer d'ordonner le bilan général de l'année 1948 pour dégager les dispositions législatives les plus importantes, toute cette législation complexe, sinon désordonnée,

2. Par exemple, le barème du minimum forfaitaire pour l'impôt général sur le revenu : L. 6 janv. 1948 et L. 24 sept. 1948, art. 5.

3. Comme la taxe sur les oisifs (L. 16 juin 1948) ou le payement de l'impôt cédulaire sur les B. N. C. par stoppage à la source (L. 13 mai 1948).

4. La loi du 13 mai 1948, art. 7, remet en vigueur des dispositions datant de 1942 et qui n'étaient plus applicables depuis le 31 décembre 1947; la loi du 24 septembre 1948, art. 3, III, fixe le revenu forfaitaire minimum pour l'impôt général d'après une nouvelle évaluation des éléments du train de vie qui s'applique aux revenus de 1947; la loi du 26 septembre 1948, art. 12, majore le droit de timbre des permis de chasse délivrés depuis le 1er juillet.

5. Le prélèvement exceptionnel de lutte contre l'inflation de la loi du 7 janvier 1948 est l'exemple le plus typique.

6. Passe encore qu'on puisse avoir l'air de croire à la correction des « décrets-lois » rétablis par les lois des 17 août et 24 septembre 1948. Mais comment peut-on présenter de bonne foi la taxe de 5 p. 100 mise à la charge des employeurs comme une simple mesure d'aménagement de la perception de l'impôt cédulaire sur les traitements et salaires ? Et il y aurait bien d'autres exemples d'euphémismes fiscaux...

7. La loi précitée du 6 janvier 1948 établissant le prélèvement exceptionnel est la reconnaissance officielle de la fraude imputée aux catégories fiscales qu'elle atteint, par opposition à celles qu'elle néglige (traitements et salaires). Il en est de même des dispositions de la loi du 24 septembre 1948 relative aux voitures automobiles immatriculées au nom des sociétés.

doit être regroupée sous trois rubriques. Il faut d'abord dégager les *méthodes d'élaboration de la loi fiscale*, qui révèlent l'extension du pouvoir réglementaire au détriment des prérogatives parlementaires. Il faut ensuite présenter les dispositions nouvelles qui modifient le *régime général de l'impôt :* elles touchent à la fois l'organisation des administrations fiscales et les méthodes générales d'imposition ou de contrôle. Les dernières dispositions, les plus nombreuses, portent sur la *fiscalité proprement dite*, mais leur caractère éphémère et particulier permettra de les analyser très succinctement.

1° L'élaboration de la loi fiscale.

Si le parlement avait dû recourir fréquemment, depuis 1924, à la pratique des « décrets-lois », on pouvait espérer que la IVe République avait renoncé à ces délégations législatives : c'est certainement dans cet esprit que l'Assemblée constituante avait conçu l'article 13 de la constitution. Il faut, hélas ! constater que l'année 1948 a porté un coup fatal au vieux principe, d'après lequel l'impôt est matière réservée au parlement : jamais le législateur n'avait donné au gouvernement d'aussi larges pouvoirs pour modifier le régime de l'impôt.

Ces autorisations ont leur source dans la loi du 6 janvier, art. 49, et surtout dans les lois du 17 août, art. 5 et 6, et du 24 septembre, art. 7. Par ces textes, le gouvernement s'est vu attribuer, d'une part, la *possibilité* de procéder par décrets à des réformes fiscales et à la simplification des règles de perception de certains impôts, et, d'autre part, l'*obligation* de réaliser par décret la réforme fiscale [8]. L'obligation a été accomplie avec les décrets des 8 et 9 décembre 1948, qui se retrouveront dans la deuxième partie de cet article. Quant aux possibilités qui lui ont été données, le gouvernement les a utilisées notamment dans deux décrets dont l'importance mérite une mention spéciale :

— le décret du 25 septembre 1948 a supprimé le régime suspensif en matière de taxe à la production, ce qui réalise une véritable transformation d'impôt, immédiatement applicable,

8. Parmi les nombreuses études consacrées à ces textes de délégation, v. not. Morange, *La réalisation de la réforme fiscale par voie réglementaire*, Dalloz, 1948, *Chron.*, p. 177; J. Donnedieu de Vabres, *ibid.*, 1949, 5.

qui déborde le cadre des autorisations données par la loi du 17 août;

— le décret du 1er octobre 1948, présenté comme un simple « aménagement du mode de perception de l'impôt sur les traitements, salaires, pensions et rentes viagères », entraîne, d'une part, la suppression des retenues subies par les salariés, et, d'autre part, la création d'un versement imposé aux employeurs, correspondant à 5 p. 100 du montant global des émoluments dont ils ont la charge : ici encore l'exercice du pouvoir réglementaire déborde manifestement le cadre de l'autorisation législative.

L'année 1948 révèle donc une double atteinte au principe traditionnel de la légalité de l'impôt : celui-ci est méconnu non seulement par l'habilitation donnée au gouvernement, mais encore par la manière extensive dont le gouvernement utilise ses compétences. Si l'on ajoute à ce recours officiel aux « décrets-lois » tout le champ de la « parafiscalité » qui relève également du pouvoir réglementaire (Décr. 9 déc. 1948, art. 261), on doit convenir que l'année 1948 a sérieusement compromis la portée du principe de légalité de l'impôt. Peut-être de nouveaux principes « particulièrement nécessaires à notre temps » exigent-ils que la formule trop rigoureuse de la légalité de l'impôt soit adoucie par certaines latitudes au profit du gouvernement; encore faudrait-il que le partage de compétences fût nettement posé et que l'on n'assiste pas à la destruction d'un principe, qui conserve toute sa valeur, au hasard de la conjoncture politique.

2° Le régime général de l'impôt.

Parmi les dispositions qui intéressent l'ensemble du régime fiscal français, une place importante doit être donnée à la *refonte des administrations fiscales* réalisée par les décrets du 31 mars et du 16 avril 1948. Ces textes ont substitué aux vieilles régies financières une direction générale des impôts, une direction générale des douanes et droits indirects et le service des Domaines [9]. Les deux grandes directions fiscales pourront désormais assurer plus d'unité dans l'assiette de l'impôt, et

9. V., pour l'analyse générale de la réforme, Morange, *La refonte des administrations fiscales*, *Dalloz*, 1948, *Chron.*, p. 125.

cette réforme, qui n'a pas eu un grand retentissement dans le public, est pourtant considérable : elle prépare le regroupement que la réforme fiscale consacrera, et elle assure les possibilités du contrôle dont la loi du 6 janvier 1948 a posé les bases.

On aborde par là le point essentiel où l'effort du législateur de 1948 aura quelque efficacité. Cette loi du 6 janvier 1948, art. 45 et 46, a en effet abandonné le contrôle par les commissions de taxation prévues en 1946 (L. 23 déc. 1946, art. 51), pour lui substituer le système du *casier fiscal*. Celui-ci, qui doit s'établir progressivement, marque l'abandon des formules anciennes qui assuraient des contrôles multiples et spécalisés, désagréables pour les contribuables et souvent inopérants pour le fisc, par suite de l'indépendance des administrations intéressées. Le contrôle unique sera désormais utilisable pour toutes les impositions, et l'on sait aujourd'hui qu'il peut se réaliser de deux façons : par le *contrôle simultané*, mis sur pied dès le mois d'octobre 1948 dans douze départements [10] et qui est assuré par « équipes » et « brigades » qui s'attachent à une circonscription déterminée ou se spécialisent d'après la nature des entreprises, — par le *contrôle polyvalent*, qui confie au contraire à un seul agent le soin de vérifier l'ensemble de la situation fiscale d'un contribuable. C'est le développement des principes ainsi posés par la loi du 6 janvier 1948 qui a ému l'opinion parlementaire en 1950, à propos de l'activité de brigades polyvalentes [11-12].

3° Modifications fiscales.

Les modifications portant sur la fiscalité proprement dite ont été nombreuses en 1948, mais leur analyse ne présente plus qu'un intérêt réduit depuis la réforme fiscale. Il suffit de dégager les tendances générales de ces réformes techniques, et de

10. Aisne, Aube, Charente-Maritime, Drôme, Gironde, Haute-Marne, Meurthe-et-Moselle, Oise, Pyrénées-Orientales, Sarthe, Seine-et-Marne.

11. Ass. nat., 23 mai 1950, *J. O.*, Débats, p. 3795 et suiv. Sur les applications et la mise en route de ce contrôle, v. E. Hugues, *Le contrôle fiscal en France et à l'étranger*, *Revue politique des idées et des institutions*, 1950, p. 289.

12. En dehors de cette réorganisation générale du contrôle, on relève dans la législation de 1948 de nombreuses dispositions de détail. On notera :
— modification du minimum forfaitaire pour l'impôt général (L. 6 janv. 1948 et 24 sept. 1948, art. 5);
— sanctions des comptabilités inexactes (L. 6 janv. 1948, art. 47);
— mutations par décès et donations (L. 16 juin 1948, art. 17 à 22);
— impôt de solidarité nationale (L. 6 janv. 1948, art. 16-18), etc.

détail, dont les unes recherchent l'adoucissement et l'assouplissement de la charge fiscale, tandis que les autres, plus nombreuses, se traduisent par de substantielles aggravations.

a) Les mesures de *détente fiscale* apparaissent surtout dans la loi du 13 mai 1948 qui a entraîné certains allégements fiscaux, compensés d'ailleurs par l'élargissement des bases d'imposition [13]. On relève ainsi de véritables suppressions d'impôts, dont la plus importante est la disparition de l'impôt cédulaire sur les traitements et salaires *pour les salariés* [14], et diverses mesures d'assouplissement intervenues au profit des entreprises industrielles et commerciales [15] ou pour l'aménagement familial des impôts cédulaires [16]. On peut ajouter à ces dispositions quelques mesures d'amnistie fiscale, en matière de réglementation des changes [17], et la liquidation de la fiscalité de guerre [18].

b) Quant aux *accroissements de la charge fiscale*, ils ont été particulièrement substantiels en 1948. Ils résultent d'abord du simple aménagement de la fiscalité existante, qui a permis simultanément un *élargissement de l'assiette* de certains impôts [19], une *élévation des tarifs* [20] et l'*accélération du recou-*

13. V. le commentaire de cette loi particulièrement importante par M. Chrétien, *Semaine juridique*, 1948, *Doctr.*, 712.

14. V. la loi précitée du 24 septembre 1948 et les décrets d'application du 1er octobre et 12 novembre. Les autres suppressions ou exonérations portent sur la *taxe de production laitière*, les *droits de licence*, *saccharine*, *ferrocerium*, les *timbres de dimension* et *quittances*, la *taxe spéciale* sur les vins et boissons (L. 6 janv. 1948 : v. les analyses M. Chrétien, *Semaine juridique*, 1948, *Doctr.*, 688; Morange, *Dalloz*, 1948, *Chron.*, p. 29; Plaisant, *ibib.*, p. 189; — droit de timbre sur les *valeurs mobilières* (Décr. 11 nov. et 8 oct. 1948); — sociétés françaises de *recherches pétrolières* (L. 26 sept. 1948).

15. V. sur le régime fiscal des plus-values, des investissements, gains exceptionnels, cessions ou cessations d'entreprises, apports et fusions, la loi précitée du 13 mai et la loi du 16 juin 1948 (V. M. Chrétien, *Semaine juridique*, 1948, *Doctr.*, 737, et *ibid.*, 716). La loi du 13 mai contient aussi des dispositions relatives à la *revision des bilans*, mais le décret d'application pour la fixation des coefficients est intervenu seulement à la date du 17 mars 1950.

16. L. 6 janv. 1948, art. 3.

17. L. 6 janv. 1948, art. 20, et L. 2 févr. 1948.

18. L. 7 janv. 1948 (V. commentaire précité, M. Chrétien, *Semaine juridique*, 1948, *Doctr.*, 688, nº 160).

19. En dehors des effets généraux qui résulteront des nouvelles méthodes de contrôle déjà signalées, il faut relever ici la nouvelle évaluation des éléments du train de vie pour la détermination du minimum forfaitaire assujetti à l'impôt général (L. 24 sept. 1948, art. 4), et certaines aggravations en matière de B. I. C. (v. L. 13 mai 1948, art. 3, 24 sept. 1948, art. 6; 26 sept. 1948 : analyses précitées de M. Chrétien, *Semaine juridique*, 1948, *Doctr.*, 736 et 737).

20. La disposition la plus importante résulte du double décime applicable aux

vrement [21]. Mais c'est surtout par la création de *nouveaux impôts* que la charge fiscale a été accrue : à côté de la taxe de 5 p. 100 sur tous les salaires, imposée aux employeurs, dont il a été déjà question, c'est à une fiscalité d'exception que s'est adressé le législateur en imaginant le prélèvement exceptionnel de lutte contre l'inflation, avec son système d'impôt-emprunt alternatif [22].

II. — La réforme fiscale et son aménagement en 1949 et 1950.

Le 1er janvier 1949 a marqué l'entrée en vigueur de la réforme fiscale assurée par les voies réglementaires qui ont été analysées ci-dessus, sur lesquelles il n'y a pas à revenir [23]. Il suffira donc de dégager maintenant les grandes lignes de cette réforme, qui ne touchent d'ailleurs que l'impôt d'Etat, et d'analyser son aménagement au cours des années 1949 et 1950.

1° Les caractères généraux de la réforme fiscale.

Quelque importante qu'ait été la réforme fiscale de 1948, ses données générales sont assez faciles à dégager. Il faut pour cela distinguer d'abord, pour les écarter, les dispositions relaltives aux droits de douanes, qui ont fait l'objet d'un texte particulier (Décr. 8 déc. 1948), et qui se détachent désormais des dispositions fiscales proprement dites : en quoi l'on rejoint les posi-

B. I. C., B. A., B. N. C., et, partiellement, à l'impôt général (L. 24 sept. 1948, art. 3). — *Adde* en matière de T. C. A., la loi du 6 janvier 1948 (v. J. Patouillet, *Dalloz*, 1948, *Chron.*, p. 109), et les majorations d'amendes, de pénalités, des permis de chasse, des droits de timbre sur les cartes des voitures automobiles (L. 24 et 26 sept. 1948 : *Semaine juridique*, 1948, *Doctr.*, 746), etc.

21. Pour les impôts directs, v. L. 6 janv. 1948, art. 15 et 24 sept. 1948, art. 8; pour les T. C. A., élargissement du régime des acomptes par la loi du 6 janvier 1948 (*Semaine juridique*, 1948, *Doctr.*, 694) et suppression du régime de la suspension de taxe en matière de taxe à la production (v. la *Chronique*, R. Plaisant, *Dalloz*, 1949, p. 9). — *Adde* le rachat du droit de timbre par abonnement, fixé par la loi du 24 septembre 1948, art. 3 (*Semaine juridique*, 1948, *Doctr.*, 748).

22. Le régime de cette imposition exceptionnelle est trop complexe pour être analysé ici : v., sur les modalités de la loi du 7 janvier 1948, les études de Morange, *Dalloz*, 1948, *Chron.*, p. 29, et M. Chrétien, *Semaine juridique*, 1948, *Doctr.*, 688).

23. *Adde* sur ce point l'ouvrage général de M. Chrétien, *La réforme fiscale*, 1949. La réforme réalisée par le décret du 9 décembre 1948 ne s'est achevée que par la publication du nouveau *Code général des impôts*, par le décret du 6 avril 1950 (v. L. Trotabas, *Le Code général des impôts*, *Dalloz*, 1950, *Chron.*, p. 101).

tions prises précédemment pour la réorganisation des administrations fiscales, analysées ci-dessus.

Quant au système fiscal, il n'est pas l'objet d'une transformation générale, et, certes, la réforme est moins profonde que celle de 1914-1917 : les principes généraux de l'imposition, les méthodes d'assiette, de liquidation, de recouvrement, le dosage des différents types d'impôts, restent, dans l'ensemble, inchangés. C'est à peine si l'on peut relever une tendance au rapprochement de l'impôt direct et de l'impôt indirect, qui n'a pu se réaliser sur le plan contentieux, comme on le souhaitait, mais qui est du moins bien marquée sur le plan du recouvrement [24]. Toutefois, si les apports de la réforme ne dépassent pas, pour les taxes sur le chiffre d'affaires, les contributions indirectes, l'enregistrement et le timbre [25], l'ampleur des modifications habituelles du système fiscal, l'impôt direct, en revanche, a été l'objet de remaniements importants : ils modifient tout à fait la structure des impôts sur le revenu.

L'ancien système des impôts sur les revenus réalisait une imposition du type *discrimination réelle*, c'est-à-dire que l'imposition était assurée par divers impôts adaptés aux catégories diverses de revenus, chacun de ces impôts étant d'ailleurs l'objet d'un aménagement personnel. Le système ainsi établi assurait l'imposition des revenus sur deux plans superposés : à la base, une série d'impôts particuliers, dits impôts cédulaires, complétée par deux impôts non compris dans les cédules, mais atteignant également des revenus particuliers (l'impôt foncier, pour les revenus immobiliers, et l'impôt sur les revenus des capitaux mobiliers); au-dessus, en superposition, l'impôt général, regroupant l'ensemble des revenus. La réforme fiscale a abandonné cette formule pour adopter une imposition du type *discrimination personnelle :* en remplaçant tous ces impôts anciens par deux impôts nouveaux qui atteignent désormais les revenus des personnes physiques, d'une part, et les revenus des sociétés, d'autre part, elle détermine le régime de l'impôt non plus d'après les bases d'imposition, mais d'après les personnes assujetties [26].

24. Décr. 9 déc. 1948, art. 272, et Code général des impôts, art. 1915 et an. II, art. 2 et suiv.

25. V. pour ces derniers impôts R. Plaisant, *Dalloz*, 1949, *Chron.*, p. 121.

26. V. pour une analyse plus complète de cette réforme L. Trotabas, *Les nouvelles tendances de l'impôt sur le revenu*, *Dalloz*, 1951, *Chron.*, p. 1.

Les conséquences pratiques de cette réforme sont, à la vérité, peu importantes. Il ne s'agit guère, en effet, que d'un changement de présentation, car le nouvel impôt sur le revenu des personnes physiques comporte deux éléments où l'on retrouve, avec la taxe proportionnelle, les anciens impôts cédulaires, et avec la surtaxe progressive, l'ancien impôt général. Quant à l'impôt sur les sociétés, il ne fait, au fond, que développer le système ancien qui assujettissait déjà aux B. I. C., quelle que soit la nature de leur activité, toutes les entreprises constituées en forme de sociétés [27]. Il faut pourtant reconnaître que la réforme fiscale a amené quelques positions nouvelles, qui méritent d'être signalées :

a) La suppression de l'impôt foncier a fait disparaître le caractère archaïque, et forfaitaire, que cette imposition avait conservé malgré la réforme de 1917 : les revenus immobiliers sont désormais déterminés par voie d'évaluation directe dans le cadre de la taxe proportionnelle.

b) La disparition de l'impôt sur le revenu des capitaux mobiliers, qui échappait à la compétence des contributions directes, soumet désormais ce revenu, comme tous les autres, à la taxe proportionnelle, dans la compétence de cette administration.

c) Le principe de l'unité de l'impôt sur le revenu des personnes physiques entraîne l'assujettissement du contribuable à la taxe et à la surtaxe *sous une cote unique*, ce qui a notamment pour effet d'étendre à l'ensemble de l'imposition la formule de l'imposition par foyer, autrefois réservée au seul impôt général.

d) Enfin, une règle nouvelle vient modifier les bases d'imposition de l'impôt sur le revenu : à la règle ancienne, d'après laquelle les revenus imposés annuellement étaient ceux *de l'année précédente* (règle admise autrefois pour permettre l'assiette de l'impôt par voie de déclaration contrôlée), on substitue la règle nouvelle de l'imposition *sur les revenus de l'année*, ce qui est une manière de généraliser l'imposition par voie de

27. *Adde*, sur les caractères généraux du nouvel impôt sur les sociétés, R. Plaisant, *Dalloz*, 1949, *Chron.*, p. 149.

précompte ou de stoppage à la source, déjà admise pour de nombreux revenus.

Tel est le solde positif de la réforme fiscale, si l'on s'en tient du moins à l'essentiel. Il reste à rechercher maintenant dans quelle mesure les années 1949 et 1950 ont complété, ou modifié, ces dispositions.

2° L'aménagement de la réforme fiscale en 1949 et 1950.

Au cours de ces deux années d'application, le nouveau système fiscal a subi l'assaut habituel des lois « d'aménagement » qui ont modifié, sur bien des points, ses dispositions primitives. Dès la publication du décret de réforme fiscale, l'initiative parlementaire était d'ailleurs prête à se déchaîner, mais le gouvernement s'attacha à la modérer : ce furent, en fin de compte, les trois lois du 31 juillet 1949 qui rouvrirent la voie des « aménagements fiscaux » [28]. Ceux-ci, d'ailleurs, ne touchent pas aux lignes générales de la réforme, précédemment dégagées : les dispositions les plus importantes concernent seulement la détermination des revenus fonciers, des propriétés rurales et des bénéfices agricoles, pour lesquels le parlement n'était pas disposé à suivre les innovations de la réforme fiscale. Pour le revenu foncier des propriétés rurales, le législateur a décidé de maintenir l'ancienne évaluation forfaitaire, et même de cristalliser cette évaluation « au double du revenu ayant servi de base à la contribution foncière établie en 1948 », ce qui constitue une véritable exonération pour tout accroissement de ce revenu (L. 31 juillet 1949, art. 15). Quant aux revenus agricoles, ils furent à peu près ramenés au régime ancien de l'évaluation forfaitaire. On peut signaler encore un remaniement de la décote dégressive, pour la taxe proportionnelle, et un remaniement de la progressivité, pour la surtaxe progressive, entré en vigueur le 1er janvier 1950 : le reste est d'intérêt technique et de détail [29]. Et l'année 1950, à côté de ces « aménagements » courants [30], apporte son traditionnel tribut à la lutte contre la

28. V. toutefois L. 25 mars et 5 juill. 1949, et L. 20 juill. sur les patentes.

29. V. l'analyse de ces aménagements dans l'étude de M. Chrétien sur la réforme fiscale, *Semaine juridique*, 1949, *Doctr.*, 797, nos 210 et suiv.).

30. Parmi lesquels il est bon de signaler les textes relatifs à la situation de famille des contribuables (v. Décr. 6 oct. 1950 sur le changement de date) et de nombreux textes de précision sur les bénéfices industriels et commerciaux (v., par exemple, décr. 2 août 1950 et les modalités de recouvrement de l'impôt sur les sociétés).

fraude [31], en même temps qu'elle n'oublie pas de prescrire quelques aggravations d'impôts [32].

Si la réforme fiscale n'est pas atteinte par ces dispositions diverses, il faut observer toutefois que l'une des formules nouvelles qu'elle avait adoptées, en matière d'impôt sur le revenu des personnes physiques, s'est trouvée fortement compromise, sinon abandonnée, sans que l'on y ait apparemment pris garde. Il s'agit de la règle nouvelle d'après laquelle l'impôt est dû à raison des revenus dont le contribuable dispose « au cours de la même année ». Cette règle est toujours inscrite dans l'article 12 du Code général des impôts, mais elle n'avait de sens, on l'a vu, que dans la mesure où elle étendait à l'ensemble de l'impôt sur le revenu la formule du recouvrement concomitant, par stoppage à la source ou précompte. C'est ce qu'avait réalisé le décret de réforme fiscale, et encore le Code général, en modifiant les dates de versement de l'impôt, et en remaniant dans cet esprit le payement anticipé de l'impôt. Or, le législateur est revenu, d'abord provisoirement [33], puis définitivement [34], aux modalités d'échéances antérieures à la réforme fiscale : on ne saisit plus, dans ces conditions, ce qu'il reste du principe de l'imposition sur les revenus de l'année.

L. TROTABAS.

31. L. 31 janv. 1950, art. 37 : plan de lutte contre la fraude fiscale, et Décr. 10 févr. 1950 instituant une commission.

32. Où l'on retrouve toujours le « tour de vis » sur le système existant (élévation de la taxe à la production par L. 31 janv. 1950) et la création d'impôts nouveaux de type exceptionnel (taxe de 10 p. 100 sur les bénéfices réalisés en 1949 et non distribués).

33. L. 31 déc. 1949, art. 18, et *Dalloz*, 1950, *Chron.*, p. 33.

34. L. 31 déc. 1950, art. 17.

LE BUDGET, LA TRÉSORERIE ET LA DETTE PUBLIQUE

SOMMAIRE : *Le budget de 1948 à 1950. — Budget de gestion. — Dépenses, recettes. — Budget d'investissement. — La Trésorerie. — Dépenses effectuées par le Trésor. — Ressources du Trésor. — La Dette publique. — Dette perpétuelle. — Dette amortissable. — Dette à moyen et à court terme. — Dette extérieure.*

Depuis 1948, un effort a été fait pour assurer une présentation plus rationnelle des comptes publics. Le principe de l'unité budgétaire a été définitivement abandonné au profit de la distinction entre budget de gestion et budget d'investissement, tandis que la procédure parlementaire, par le moyen des « lois de maxima », suivies de « lois de développement », scindait en plusieurs étapes le vote du budget de l'Etat. Le contrôle du Parlement sur les opérations de la Trésorerie a été renforcé par la réforme des comptes spéciaux du Trésor, ceux qui n'étaient pas supprimés ou réintégrés au budget général faisant dorénavant l'objet d'un budget spécial, soumis à autorisation préalable. Quant à la dette publique, elle a continué de s'accroître, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur, et a été marquée, en 1949, par une opération de « déconversion » unique dans l'histoire des finances publiques françaises.

I. — L'évolution du budget de 1948 à 1950.

A. — La présentation et le vote du budget.

« Un problème bien posé est plus aisé à résoudre. » C'est en ces termes que la revue *Statistiques et Etudes financières*, publiée par le ministère des Finances, justifie les modifications apportées entre 1948 et 1950 au mode de présentation du budget. Ces modifications s'inspirent de la nécessité de revenir au « respect des principes tutélaires de l'unité et de l'universalité, sous une forme adaptée aux circonstances » [1].

1. *Statistiques et Etudes financières*, nov. 1950, p. 823.

1° *La présentation du budget.*

A l'heure actuelle, le budget de l'Etat est séparé en deux parties. L'une, dite budget de gestion (ou budget ordinaire), comprend les dépenses de fonctionnement des services publics (civils et militaires), ainsi que les dépenses d'investissement opérées par ces services. Ce budget doit être couvert, depuis 1949, par les recettes budgétaires dites normales : rentrées fiscales, produits du domaine et des exploitations industrielles de l'Etat.

Le budget d'investissement comprend les dépenses faites par l'Etat au titre de la reconstruction privée (dommages de guerre), de la reconstitution du potentiel de la S. N. C. F. et de la marine marchande, et des investissements productifs (avances, en principe remboursables, aux sociétés nationalisées et à des organismes divers). Ce budget est couvert par une fraction des rentrées fiscales (majorations d'impôts spécialement affectées au financement des investissements), par des emprunts et par la contre-valeur en francs de l'aide américaine reçue au titre du plan Marshall.

2° *La procédure budgétaire.*

A ce progrès dans la présentation a répondu une évolution dans les conditions de vote du budget.

a) *Pour l'exercice 1948*, la procédure budgétaire fut caractérisée par le plus grand désordre. La loi de finances n'ayant pu être votée à temps, une loi du 31 décembre 1947 décida que le budget de 1947 serait « reconduit » en ce qui concerne les dépenses civiles de fonctionnement, moyennant certains aménagements (suppression des subventions, majoration de crédits pour le reclassement des fonctionnaires, majorations pour tenir compte de la hausse des prix, etc.). Les dépenses civiles de reconstruction et d'équipement firent d'abord l'objet de crédits provisionnels (L. 7 janv. 1948), puis furent fixées intégralement par la loi du 21 mars 1948. Les dépenses militaires firent l'objet de douzièmes provisoires successifs. Quant aux dépenses d'investissement (reconstruction et avances), elles firent l'objet des lois du 31 décembre 1947 et du 21 mars 1948.

b) *Pour l'exercice 1949*, le gouvernement voulut éviter que le budget se présentât comme une « mosaïque de textes autonomes ». Aussi fit-il adopter par le Parlement, le 31 décembre 1948, la loi dite « des maxima », fixant le montant que les crédits budgétaires globaux ne pourraient pas dépasser. Une série de lois dites « de développement » intervinrent dans le courant de l'exercice pour préciser, par grandes divisions budgétaires, les autorisations de dépenses et les prévisions de recettes. Le ministère des Finances a justifié ainsi le fractionnement du budget en plusieurs textes : « Certes, il eût été préférable d'en revenir à la formule d'un seul texte, fixant le budget de l'exercice. Mais la diversité des charges et des ressources rendait impossible l'intervention d'une loi budgétaire unique arrêtant dans leurs détails les dépenses et les recettes. De plus, les règles constitutionnelles s'opposent à ce que le Conseil de la République se saisisse, en séance publique, d'un texte qui n'a pas encore été adopté dans son ensemble par l'Assemblée nationale. La scission de la loi de finances traditionnelle en plusieurs projets permet, au contraire, au Conseil de la République de se saisir de chacun de ces derniers au fur et à mesure de son vote par l'Assemblée nationale et, par conséquent, en réduit les délais d'examen » [2]. Grâce à cette méthode, le budget se présente, non plus comme une série de textes juxtaposés, mais comme un système hiérarchisé de textes, coiffé par la loi de finances qui synthétise l'ensemble des dispositions financières.

En application de ces principes, les dépenses de l'exercice 1949 furent définitivement réparties par des lois des 20 avril et 5 juillet (dépenses civiles de fonctionnement), 25 juillet (dépenses civiles de reconstruction et d'équipement), 24 juillet (dépenses militaires), 8 avril et 5 juillet (budget d'investissement).

c) *Pour l'exercice 1950*, la même procédure a été employée. La loi de finances du 31 janvier 1950 a fixé le montant par « grandes masses » des autorisations de dépenses et des prévisions de recettes. Les lois de développement ont été les suivantes :

— Dépenses civiles de fonctionnement : lois des 24 juin et 8 août 1950 (21 lois à cette date);

2. *Statistiques et Etudes financières*, nov. 1950, p. 823.

— Dépenses civiles de reconstruction et d'équipement : loi du 8 août 1950;
— Dépenses militaires : loi du 24 juillet 1950;
— Réparation des dommages de guerre : loi du 2 juin 1950;
— Prêts et garanties : loi du 21 juillet 1950.

B. — Le budget de gestion.

1° *Les dépenses.*

L'évolution des dépenses budgétaires de 1948 à 1950 est résumée dans le tableau suivant, où les principales catégories de dépenses sont exprimées en valeur absolue et en pourcentage du total des dépenses. Il est à remarquer qu'au cours des trois années considérées, la part des dépenses de gestion, et donc celle des dépenses d'investissement, est restée rigoureusement stable.

Evolution des dépenses budgétaires [3].

	1948		1949		1950	
	Milliards	%	Milliards	%	Milliards	%
Budget de gestion :						
Dépenses civiles :						
— de fonctionnement	665	42	863	43	987	43
— d'équipement et de reconstruction	86	6	120	6	141	6
Dépenses militaires	335	21	393	20	457	20
Total du budget ordinaire.	1.086	69	1.376	69	1.585	69
Budget d'investissement :						
Reconstruction; dommages de guerre (a)	292	19	319	17	329	14
Investissements productifs; prêts et garanties	188	12	288	14	398	17
Total du budget des investissements	480	31	607	31	727	31
Total général	1.566	100	1.983	100	2.312 (b)	100

(a) Dommages de guerre privés, S.N.C.F., Marine marchande.
(b) Moins, en principe, 20 milliards d'économies à réaliser. A la fin de l'année, 5 milliards d'économies avaient été compensés par l'ouverture de nouveaux crédits.

Il est intéressant de corriger ces chiffres en fonction de la hausse des prix, pour rendre compte de l'évolution réelle des

3. Pour 1948 et 1949, chiffres extraits du projet de loi de finances pour 1951. Pour 1950, chiffres tirés de la loi de finances de 1950 et corrigés d'après les évaluations du rapport préliminaire fait au Conseil de la République sur la loi de finances de 1951.

masses budgétaires. En convertissant les évaluations ci-dessus en francs 1950, on obtient les chiffres suivants (milliards) :

	1948	1949	1950
Budget de gestion	1.360	1.514	1.585
Budget d'investissement	600	667	727
TOTAL	1.960	2.181	2.312

L'indice en valeur réelle des dépenses publiques serait ainsi passé de 100 en 1948 à 111 en 1949 et 118 en 1950, l'accroissement étant identique pour le budget de gestion et le budget d'investissement.

La répartition des dépenses par catégories est effectuée par l'Institut de Statistique sur la base d'une classification en quatre postes distinguant le service de la dette, les rémunérations et secours aux personnes, les dépenses de produits et services, les dépenses diverses. Cette répartition a évolué comme suit de 1948 à 1950 (dépenses civiles et militaires, fonctionnement et reconstruction des services publics) :

Répartition en pourcentage des dépenses du budget de gestion.

	1948	1949	1950 (4)
— Service de la dette publique	5,1	5,6	6,3
— Rémunérations et secours aux personnes (dette viagère, personnel, charges sociales)	47,2	47,9	50,1
— Dépenses de produits et services (fonctionnement des services, matériel, travaux, équipement et reconstruction, subventions)	38,7	43,4	39,7
— Dépenses diverses et résultant de la liquidation des hostilités	9,0	3,1	3,9
	100,0	100,0	100,0

a) Le *service de la Dette publique* ne représente plus qu'une proportion très faible des dépenses ordinaires : 6,3 p. 100 en 1950, contre 21,2 p. 100 en 1913, 41,9 p. 100 en 1926 et 17,5 p. 100 en 1938. Le pourcentage atteint en 1948 représente d'ailleurs le minimum jamais enregistré. Depuis cette date, la charge absolue du service de la Dette a presque doublé, passant de 55 milliards à 95 en 1950, l'augmentation ayant porté surtout sur la dette extérieure, par suite des prêts reçus de l'étranger pour notre reconstruction et sur la dette perpétuelle et

4. D'après les prévisions des lois de juillet-août 1950.

amortissable (déconversion de 1949). En 1950, la charge du service de la dette se répartit ainsi (milliards) :

Dette perpétuelle et amortissable	40,3
Dette flottante	31,6
Dette extérieure	23,5
	95,4

b) L'augmentation de la part des *rémunérations et secours aux personnes* résulte essentiellement du reclassement des fonctionnaires, qui a gonflé les dépenses de personnel et les dépenses au titre de la dette viagère.

c) Au chapitre des *dépenses de produits et services*, l'évolution des subventions mérite une mention particulière. En principe, la loi du 31 décembre 1947 a supprimé les subventions dites économiques, destinées à empêcher, ou à atténuer, la hausse du coût de la vie. On a estimé, en effet, que si ces subventions provoquent, ou aggravent, un déficit budgétaire, leur effet anti-inflationniste est illusoire. Malgré ce principe, les subventions ont atteint 95 milliards en 1948 (neutralisation des effets de la dévaluation du 26 janvier 1948 sur les produits importés, subventions aux exploitations publiques déficitaires), 78 milliards en 1949 (charbons importés, beurre, céréales secondaires, Gaz de France, S. N. C. F., R. A. T. P.), 100 milliards en 1950, ainsi répartis :

Combustibles minéraux solides	8
Gaz de France	6
S. N. C. F.	84
R. A. T. P.	2
	100

La répartition des dépenses de gestion entre les dépenses de fonctionnement des services civils, la reconstruction et l'équipement des services publics, les dépenses militaires, est restée la même au cours des trois années considérées, malgré l'effort financier croissant exigé par l'évolution de la situation militaire en Indochine. Pour 1951, on estime, par contre, que la part des dépenses militaires passera de 20 à 29 p. 100 du total des dépenses budgétaires.

2° *Les recettes.*

Le budget de gestion doit, en principe, être couvert par les recettes dites normales. Le tableau suivant rend compte des

recouvrements fiscaux, des produits des exploitations industrielles et du domaine, et des produits divers.

Evolution des recettes budgétaires (en milliards).

PRODUITS	1948 (b)	1949 (b)	1950 (b)
I. *Impôts et monopoles :*			
— Produits des Contributions directes	256	347	551
— Produits de l'Enregistrement	49	80	77
— Produits du Timbre	12	16	22
— Produits de l'impôt sur les opérations de bourse	3	2	2
— Produits de l'impôt sur le revenu des capitaux mobiliers	22	20	Mémoire
— Produits de l'impôt de solidarité nationale	17	8	3
— Produits des douanes	54	100	120
— Produits des Contributions indirectes	41	53	47
— Produits de la taxe sur le chiffre d'affaires	300	479	570
— Produits de la taxe sur les transactions	96	141	157
— Produits du monopole des poudres à feu	2	2	1
TOTAL DES IMPÔTS ET MONOPOLES	852	1.248	1.551
II. *Exploitations industrielles*	2	60	84
III. *Produits et revenus du Domaine*	10	12	19
IV. *Produits divers et ressources exceptionnelles* (a)	88	97	133
TOTAL DES PARTIES II à IV	100	169	236
TOTAL GÉNÉRAL	952	1.417	1.787

(a) Y compris les produits recouvrables en Algérie et dans les territoires d'outre-mer pour le compte du budget général, ainsi que les confiscations de profits illicites.
(b) Recouvrements effectifs pour 1948 et 1949; évaluation du projet des voies et moyens pour 1950.

Ramenés en pouvoir d'achat constant, les recouvrements fiscaux ont augmenté, par rapport à 1948, de 29 p. 100 en 1949 et 46 p. 100 en 1950, c'est-à-dire dans des proportions bien supérieures à l'augmentation réelle des dépenses publiques totales (+ 11 et 18 p. 100). On notera tout particulièrement l'amélioration du produit des contributions directes (+ 115 p. 100 en valeur nominale, + 72 p. 100 en valeur réelle), des douanes (+ 112 p. 100 en valeur nominale, + 76 p. 100 en valeur réelle), et des taxes sur le chiffre d'affaires (+ 84 p. 100 en valeur nominale, + 47 p. 100 en valeur réelle).

Ces chiffres des recouvrements fiscaux ne doivent pas être comparés aux dépenses du budget de gestion. Ils comprennent en effet, à partir de 1949, le produit des majorations d'impôts spécialement destinées à la couverture d'une partie des dépenses d'investissement.

C. — Le budget d'investissement.

Ce budget comprend les dépenses de la reconstruction privée (dommages de guerre) et l'aide accordée à l'équipement des entreprises nationalisées et privées. Il ne comprend pas la reconstruction et l'équipement des services publics, qui sont compris dans le budget de gestion.

a) *Les dépenses de reconstruction.* — Elles résultent de la loi du 28 octobre 1946, qui a posé le principe de la réparation intégrale par l'Etat des dommages de guerre privés. Le tableau général donné ci-dessus y inclut, en outre, la reconstitution de la flotte marchande et de la S. N. C. F.

En application de la loi d'octobre 1946, la loi du 7 janvier 1948, instituant le prélèvement exceptionnel de lutte contre l'inflation, a décidé la création d'une *Caisse autonome de la reconstruction*. Cet organisme (Décr. 21 mars 1948) est un établissement public doté de la personnalité civile et de l'autonomie financière. Il est administré par un Conseil comprenant des représentants du Parlement, de l'Union française, du Conseil économique, des ministères intéressés, du Commissariat au Plan, du Conseil national du Crédit, de la Banque de France, du Crédit national, du Crédit foncier, du Crédit agricole et des associations de sinistrés. Il est géré par le directeur général du Crédit national et ses services sont assurés par le Crédit national.

La Caisse a pour tâche de faire face à toutes les dépenses incombant à l'Etat en vertu de la législation sur les dommages de guerre. Ses ressources proviennent :

— d'emprunts à court, moyen ou long terme, émis pour les besoins de la reconstruction, soit directement par elle, soit à son profit par l'Etat, le Crédit national ou tout autre établissement habilité;
— des emprunts effectués, en vertu de la loi du 30 mars 1947, par les groupements de sinistrés, emprunts dont le montant doit être déposé à la Caisse;
— des deux tiers du prélèvement exceptionnel de lutte contre l'inflation, des réparations reçues des pays ex-ennemis, d'une partie des fonds de contre-partie de l'aide américaine, et de toutes autres ressources qui pourraient lui être affectées.

Si l'on ramène les dépenses de reconstruction en francs 1950, on constate, de 1948 à 1950, un fléchissement continu : 365 milliards de francs 1950 en 1948, 351 en 1949, 329 en 1950. Au contraire, les dépenses d'investissements productifs sont en progression.

b) *Les dépenses d'investissement.* — Le plan Monnet a prévu, pour une période de quatre ans, le montant des investissements à réaliser dans l'économie française. Dans la mesure où ces investissements doivent être réalisés par des entreprises privées ou des exploitations publiques nationalisées, les fonds nécessaires à leur financement ne devraient intéresser en rien les finances publiques, les organismes en cause procédant à un autofinancement ou à l'émission d'emprunts.

Toutefois, les finances publiques ont eu, ces dernières années, à supporter de lourdes charges au titre du financement des investissements. En effet, la réalisation des investissements prévus par le plan est d'intérêt national, et si les organismes intéressés sont incapables de trouver les fonds nécessaires, l'Etat est nécessairement amené à les fournir. Cela a été le cas, en particulier, pour les sociétés nationalisées (qui constituent l'essentiel des « secteurs de base » du plan Monnet), qui se sont révélées incapables de couvrir leurs investissements par autofinancement ou émission d'emprunts.

Jusqu'en 1947, les sociétés nationalisées autres que la S. N. C. F. avaient recours au crédit bancaire, tandis que la S. N. C. F. demandait des avances au Trésor, dans des limites fixées par des autorisations législatives. Il apparut, en 1948, que ce dernier système devait être étendu à l'ensemble des exploitations nationalisées. En effet, le recours massif aux banques mettait celles-ci dans l'obligation de se faire rembourser des bons du Trésor : les finances publiques supportaient ainsi le contrecoup du financement des investissements du secteur nationalisé, sans qu'aucun contrôle pût être exercé sur le montant et la répartition des crédits. Aussi la loi du 7 janvier 1948 posa-t-elle, en principe, que le montant maximum des travaux neufs payables chaque année par les exploitations nationalisées serait déterminé par la loi de finances, la couverture en étant assurée par le Trésor et les crédits bancaires étant réservés aux besoins courants de trésorerie.

Cette décision, qui marque un retour au principe de l'uni-

versalité budgétaire, fut concrétisée par la création, en application de la loi du 7 janvier 1948, du *Fonds national de modernisation et d'équipement*. Ce Fonds, organisé en compte spécial du Trésor par la loi du 21 mars 1948, a pour objet de faciliter le financement des travaux de modernisation et d'équipement.

1. *Les dépenses du Fonds.* — Aux termes d'un décret du 1er octobre 1948, le Fonds national de modernisation et d'équipement accorde des avances, autorisées par arrêté du ministre des Finances et des Affaires économiques après avis du Commissariat général au Plan et de la Commission des investissements. Ces avances peuvent être consenties :

— à l'Electricité de France, au Gaz de France, aux Charbonnages de France et aux Houillères de bassin, pour leur permettre de réaliser les dépenses de travaux neufs autorisées par la loi de finances, soit directement, soit par l'entremise de la Caisse d'équipement de l'électricité et du gaz;

— à la S. N. C. F.;

— au Crédit national et à la Caisse des dépôts et consignations, pour que ces établissements consentent eux-mêmes des prêts aux entreprises exerçant des activités de base définies par le plan Monnet;

— au Crédit foncier, à la Caisse des dépôts et à la Caisse nationale de Crédit agricole, pour que ces organismes consentent eux-mêmes des prêts tendant à l'équipement rural.

L'évolution des avances accordées par le Fonds de modernisation et d'équipement de 1948 à 1950 a été la suivante (en milliards) :

Secteurs bénéficiaires	1948	1949	1950
Charbonnages et houillères	52,2	65	60,9
Electricité de France	67,1	97,3	98
Gaz de France	3,4	7	8,1
S. N. C. F.	61,5	32,5	32,5
Agriculture, industrie de l'azote.	—	47,2	28,6
Divers	8,5	38	169,9 [5]
Totaux	192,7	287	398

5. Dont : Prêts à la Compagnie nationale du Rhône, 14,7 milliards; prêts pour l'équipement d'entreprises industrielles et commerciales, 31,3 milliards; investissements hors de la métropole, 78,6; garanties diverses, 7,5 milliards.

Les avances ainsi accordées portent intérêt à un taux fixé par arrêté du ministre des Finances. Le recours au mécanisme du compte spécial du Trésor implique qu'il s'agit d'avances théoriquement remboursables par les organismes bénéficiaires. En fait, le problème du remboursement est laissé tout à fait dans l'ombre.

2. *Les recettes du Fonds.* — Le Fonds s'est vu affecter le tiers du produit du prélèvement exceptionnel de lutte contre l'inflation et le montant des fonds de contre-partie de l'aide américaine, périodiquement débloqués par accord entre le Gouvernement français et l'E. C. A. En outre, il reçoit le produit d'emprunts éventuels et, s'il y a lieu, des avances du Trésor. Enfin, depuis 1949, certains impôts ont été majorés dans le but de couvrir une fraction des dépenses d'investissement. En 1949, la taxe à la production a été majorée de 25 p. 100, les impôts indirects de 15 p. 100, pour un rendement de 120 milliards. En 1950, les majorations de l'année précédente ont été maintenues, et de nouvelles sont intervenues : 10 p. 100 de majoration sur la taxe à la production, application de la taxe à la production aux transports routiers, taxe de 10 p. 100 sur les bénéfices non distribués, majoration des droits sur les produits pétroliers, soit, au total, 116 milliards d'impôts nouveaux.

Les différents procédés de couverture du budget d'investissement (reconstruction et équipement) ont évolué comme suit de 1948 à 1950 (d'après les situations de trésorerie pour 1948 et 1949, d'après les prévisions budgétaires pour 1950, en milliards) :

	1948	1949	1950
Majorations d'impôts	»	120	256 [6]
Emprunts à long terme	127 [7]	109	180
Aide américaine	114	280	250
Emprunts à court terme	192 [8]	»	»
Ressources diverses affectées	»	21	37
Totaux	433	530	723

6. 140 milliards de recettes reconduites; 116 milliards de ressources nouvelles.
7. 108 milliards d'emprunt libératoire du prélèvement exceptionnel de lutte contre l'inflation, 19 milliards d'emprunts de sinistrés.
8. Bons à court terme, traites de dépenses publiques.

II. — La Trésorerie.

Si le Trésor est resté le caissier de l'ensemble des services publics, son rôle de financier a pris de plus en plus d'importance. Outre la couverture d'un éventuel déficit du budget de gestion, le Trésor assure le financement d'une partie du budget d'investissement, et continue de supporter ses charges propres, l'ordre de grandeur de celles-ci étant, depuis 1949, prévu chaque année dans un budget des comptes spéciaux.

L'évolution résumée des opérations du Trésor de 1948 à 1950 se présente ainsi :

Evolution des opérations du Trésor (en milliards).

	1948		1949		1950 (10 mois)	
	—	+	—	+	—	+
Budget de gestion	1.077	1.071	1.350	1.300	1.297	1.439(*a*)
Solde (I)	6		50			142
Budget d'investissement :						
Dépenses	445		605		553	
Recettes :						
— Emprunts à long terme		127		126		59(*b*)
— Aide extérieure		160		300		146
— Majorations d'impôts et divers		»		158		50
TOTAL DES RECETTES		287		584		255
Solde du budget d'investissement (II)	158		21		298	
Charges propres de la Trésorerie (avances et comptes spéciaux) (III)	174		80		128	
TOTAL A COUVRIR PAR LE TRÉSOR (I)+(II)+(III)	338		151		284	
Recettes de la Trésorerie :						
Emprunts à court terme (non bancaires)		132	34			172
Bons du Trésor (portés par le système bancaire)		38		53		
Traites publiques (portées par le système bancaire)		22	5		23	
Dépôts de correspondants		95		78		108
Chèques postaux		70		44		
Avances de la Banque de France		17		7		4
Divers	36			8		23
TOTAL ÉGAL AU TOTAL (I)+(II)+(III)		338		151		284

(*a*) Y compris les majorations affectées au financement du budget d'investissement. Le solde (I) n'est donc pas significatif pour 1950.
(*b*) 25 milliards d'emprunt du Crédit National, 24 de tirages sur l'emprunt de 200 millions de $ aux U.S.A. (Sources : *Stat. et Et. fin.*, mars 1950, p. 162, et févr. 1951, p. 135.)

A. — Les dépenses effectuées par le Trésor.

1° *Budget de gestion.*

Bien que le budget ordinaire de chaque exercice ait été prévu en équilibre, la gestion des fonds budgétaires a toujours fait ressortir un déficit pour le Trésor : 6 milliards en 1948, 50 en 1949. Pour 1950, si un excédent de 142 milliards apparaît, c'est que la situation de trésorerie à fin octobre inclut dans les recettes du budget de gestion la partie des recouvrements destinée au budget d'investissement. Si l'on estime ces recouvrements à 200 milliards environ pour dix mois, le déficit réel du budget de gestion atteint 58 milliards. En pourcentage des dépenses réalisées, le déficit est ainsi passé de 0,55 p. 100 en 1948 à 3,7 p. 100 en 1949 et 4,5 p. 100 en 1950.

2° *Budget d'investissement.*

Si l'on opère en 1950 la correction nécessaire pour tenir compte des décimes fiscaux affectés aux investissements, l'évolution du déficit du budget d'investissement apparaît être la suivante : 158 milliards en 1948, 21 milliards en 1949, 98 milliards en 1950, soit respectivement 35,5 p. 100, 3,4 p. 100 et 36,2 p. 100. Le pourcentage élevé du déficit en 1948 tient au fait que le budget d'investissement n'avait pas encore été soumis aux prévisions strictes de la loi des maxima. Pour les dix premiers mois de 1950, le chiffre de 36,2 p. 100 traduit, d'une part, le retard intervenu dans le déblocage des fonds de contrepartie de l'aide américaine (146 milliards à fin octobre contre 250 prévus pour l'année entière), et, d'autre part, l'insuccès de la politique d'emprunt malgré le recours aux emprunts extérieurs (59 milliards à fin octobre contre 180 prévus pour l'année entière).

3° *Charges propres à la Trésorerie.*

a) *Le nouveau statut des comptes spéciaux du Trésor* [9]. — La réforme des comptes spéciaux du Trésor, depuis longtemps à l'étude, a été réalisée par une loi du 6 janvier 1948. Le régime

9. Cf. *Statistiques et Etudes financières*, mai 1949.

existant présentait, en effet, de nombreux inconvénients : les comptes spéciaux s'étaient multipliés, atteignant le chiffre de 400 à la fin de 1947, leur fonctionnement n'était soumis à aucune disposition d'ordre général, et le contrôle exercé sur eux restait très imparfait, tant en ce qui concerne le contrôle d'exécution que le contrôle parlementaire.

La loi du 6 janvier a procédé à la clôture immédiate de 76 comptes, d'autres devant être supprimés ultérieurement. Elle a, en second lieu, procédé à un reclassement méthodique des comptes qui subsistent, d'après la nature des opérations qu'ils enregistrent :

— *les comptes de commerce* décrivent des opérations analogues à celle que pourrait réaliser une entreprise privée : achat et vente de marchandises, gestion de portefeuille;
— *les comptes d'approvisionnements* correspondent aux comptes de stocks d'une entreprise industrielle;
— *les comptes d'affectation spéciale* ont pour objet d'isoler certaines opérations de recettes dont le montant doit demeurer affecté à la couverture de dépenses déterminées;
— *les comptes d'investissement* retracent des investissements directs (reconstruction) ou des prêts à long terme à diverses collectivités;
— *les comptes d'avances* enregistrent les avances faites à des collectivités ou établissements publics pour un autre objet que des investissements (avances de durée inférieure à deux ans);
— *les comptes d'opérations monétaires et de règlements avec les gouvernements étrangers* décrivent des opérations de change (rapports entre le Trésor et le Fonds de stabilisation) ou des règlements en instance avec les gouvernements étrangers.

L'article 40 de la loi du 6 janvier dispose que les opérations des comptes spéciaux seront dorénavant « prévues, autorisées, exécutées et réglées dans les mêmes conditions que les opérations du budget de l'Etat ». Ce principe reçoit d'ailleurs les assouplissements nécessités par la nature particulière des opé-

rations qu'enregistrent les comptes spéciaux : les crédits ouverts sont, le plus souvent, des maxima imposés au montant du découvert pouvant être atteint par les comptes spéciaux.

En application de cette réforme, une loi du 8 mars 1949 (révisée par une loi du 22 juillet) a établi un véritable budget des comptes spéciaux du Trésor pour l'exercice 1949 (à l'exclusion des comptes d'investissements prévus par la loi des maxima, inclus dans la loi du 8 avril 1949 sur le budget d'investissements). La même procédure a été suivie en 1950 par la loi du 27 mai 1950.

b) *L'évolution des charges propres de la Trésorerie.* — Le total (III) du tableau des opérations de Trésorerie ne rend pas compte de l'intégralité des charges supportées par le Trésor au cours de chaque année. On en a déduit, en effet, les dépenses ayant donné lieu à une ressource équivalente immédiate aux comptes des correspondants ou des emprunts à court terme.

1. En 1948, les charges propres du Trésor, déduction faite du financement des investissements, ont atteint quelque 260 milliards. Mais, sur ce montant, 85.240 millions représentent des fonds versés au Fonds monétaire international et à la Banque internationale de reconstruction et de développement pour le maintien de la valeur-or des avoirs en francs de ces organismes à la suite des dévaluations du franc. Ces sommes ont été versées sous forme de bons du Trésor, et n'ont donc pas affecté la Trésorerie.

2. En 1949, les charges nettes ont été constituées par 60 milliards de découverts en comptes spéciaux et 20 milliards d'investissements opérés en dehors de la loi des maxima. Les prévisions de dépenses pour le premier poste, résultant des lois des 6 mars et 22 juillet, étaient de 77 milliards. Les charges définitives ont donc été inférieures aux prévisions, par suite de la faiblesse des avances allouées aux H. B. M. et aux organismes de crédit immobilier, et des excédents des comptes de commerce et des comptes en liquidation.

A l'inverse, les comptes d'opérations monétaires ont entraîné des dépenses plus importantes qu'il n'était prévu. En particulier, l'amélioration de notre balance des paiements vis-à-vis de certains pays a entraîné une diminution des dépôts de ban-

ques d'émission étrangères auprès du Trésor (27 milliards). Ces charges ont été partiellement compensées par un déblocage spécial de 20 milliards des fonds de contre-partie de l'aide américaine. Les conséquences fâcheuses de cette amélioration de notre trésorerie en devises sur notre trésorerie en francs ont d'ailleurs amené le Gouvernement, par la loi du 22 juillet 1949, à individualiser les opérations du Fonds de stabilisation, incluses depuis la guerre dans les écritures du Trésor. Le Fonds est maintenant alimenté, si besoin est, par des avances de la Banque de France et non plus par le Trésor.

3. En 1950, les charges nettes apparentes du Trésor pour les dix premiers mois se sont élevées à 189 milliards. Mais, sur ce montant, 61 milliards représentent la revalorisation de notre quote-part auprès des organismes de Bretton Woods et ont été couverts par l'émission de bons spéciaux.

Ainsi le Trésor a dû supporter des charges totales de 338 milliards en 1948, 151 milliards en 1949, 284 milliards pour les dix premiers mois de 1950; il les a couvertes au moyen de ses ressources propres.

B. — Les ressources du Trésor.

Les emprunts à court terme et bons du Trésor ont procuré 170 milliards en 1948, 19 seulement en 1949 [10], 172 pour les dix premiers mois de 1950. Les émissions nouvelles de traites pour le paiement des dépenses publiques ont été à partir de 1949, inférieures aux remboursements, le Trésor renonçant peu à peu à ce mode de financement, plus onéreux que les bons du Trésor. Les dépôts des correspondants et les comptes postaux ont fourni 165 milliards en 1948, 122 en 1949, 108 pour les dix premiers mois de 1950. Quant aux avances de l'Institut d'émission, elles n'ont constitué, pour chacune des trois années, qu'un pourcentage infime des ressources.

En effet, le Gouvernement français s'est engagé, vis-à-vis de l'Administration du plan Marshall, à ne plus recourir à ce mode

10. La faiblesse des émissions des bons du Trésor en 1949 est due à l'emprunt 5 % 1949 dont une notable partie a été souscrite en bons. A concurrence de ce montant (44 milliards) l'opération a été désastreuse pour les finances publiques contraintes de payer un intérêt bien supérieur sur les bons transformés en titres à long terme (cf. *infra*).

d'inflation trop évident, et le plafond des avances a même été ramené de 200 à 175 milliards, le 31 mars 1949, au moyen d'un déblocage spécial de 25 milliards des fonds de contrepartie de l'aide américaine. Comme les avances atteignaient 147,4 milliards fin 1947 et 164,4 milliards fin 1948, le solde disponible a toujours été peu important, et la Trésorerie a dû assurer son équilibre au jour le jour. Toutefois, au premier semestre de 1948, le prélèvement exceptionnel de lutte contre l'inflation et le blocage des billets de 5.000 francs ont donné une large aisance à la Trésorerie, qui accumula, du 1er mars au 31 mai, 115 milliards de disponibilités. Celles-ci furent rapidement épuisées au cours de l'été, puis la situation se stabilisa dans le courant du troisième trimestre. En 1949, les ressources ont été, comme les dépenses, réparties à peu près également sur toute l'année, grâce à la généralisation du système d'acomptes à valoir sur les impôts directs de l'année en cours.

En 1950, les avances nouvelles de la Banque de France au Trésor ont atteint 4 milliards pour les dix premiers mois et 1 milliard pour l'année entière. Mais la réévaluation de l'encaisse-or de la Banque, effectuée le 2 août, a fourni au Trésor 49 milliards de francs, qui ont été affectés au remboursement de dettes extérieures (emprunt 1947 aux U. S. A., avances des banques d'émission étrangères dans le cadre des accords de paiements); en outre, l'emprunt de 200 millions de dollars contracté auprès de banques américaines après la réévaluation a permis au Trésor d'obtenir en francs 70 milliards, destinés à financer les investissements. Les incidences monétaires des moyens de couverture employés par la Trésorerie en 1950 ont donc été plus sensibles que ne pourrait le faire croire le tableau général donné ci-dessus.

III. — La Dette publique.

De la fin de 1947 au mois d'octobre 1950, le montant total de la Dette publique française est passé de 2.499 à 4.132 milliards, soit une augmentation nominale de 65 p. 100. Si l'on rapporte le montant de la dette de celui du revenu national brut au coût des facteurs, on constate que la dette représente, fin 1950, 55 p. 100 de ce revenu, contre 64 p. 100 fin 1947, proportion beaucoup plus faible que celles des pays étrangers, anglo-saxons notamment.

Il est difficile de dire s'il y a là un facteur favorable pour les finances publiques et pour l'équilibre économique général du pays. Le faible accroissement relatif de la dette traduit, en effet, la carence du crédit public et le recours à des modes de financement des dépenses publiques dont les conséquences économiques sont peut-être moins bonnes que celles des emprunts. En outre, si le montant de la dette est relativement faible, sa composition peut, à bon droit, susciter des inquiétudes, ainsi que le montre le tableau suivant :

Evolution de la Dette publique (en milliards).

	31-12-1947	31-12-1948	31-12-1949	31-10-1950	Variations de fin 1947 à fin oct. 1950
Dette intérieure :					
Dette perpétuelle	182	182	349	349	+ 167
Dette amortissable	349	452	296	317	— 32
Dette remboursable par annuités	108	121	317	348	+ 240
Dette à moyen et court terme	814	952 (a)	990	1.144	+ 330
Dette envers les banques d'émission	665	744 (a)	772	689	+ 24
TOTAL DE LA DETTE INTÉRIEURE	2.118	2.451	2.724	2.847	+ 729
Dette extérieure :					
Dette amortissable	7	14	15	14	+ 7
Dette remboursable par annuités	301	756	993	1.037	+ 736
Dette à moyen terme, à court terme et à vue	73	191	174	234	+ 161
TOTAL DE LA DETTE EXTÉRIEURE	381	961	1.182	1.285	+ 904
TOTAL GÉNÉRAL DE LA DETTE PUBLIQUE	2.499	3.412	3.906	4.132	+1.633

(a) Au 1er janvier 1948, une somme totale de 82.039 millions de bons remis à la Banque de France en contre-partie de cessions d'or a été transférée de la rubrique « Dette à moyen et court terme » à la rubrique « Dette envers les banques d'émission ».

La dette extérieure, qui représentait 15 p. 100 du total à fin 1947, atteint maintenant 31 p. 100 par suite des nombreux emprunts contractés à l'étranger au cours de la période 1948-1950.

A. — La dette intérieure.

La dette perpétuelle a augmenté de 167 milliards par suite de l'émission de l'emprunt 5 p. 100 en 1949. Le montant total des souscriptions à cet emprunt a été de 297 milliards, mais les souscriptions ont pu, à concurrence de 50 p. 100, être

couvertes au moyen de rentes d'un taux d'intérêt inférieur, qui ont été reprises pour leur montant nominal (opération de « déconversion », augmentant le taux des emprunts déjà émis) : 145 milliards de titres ont été ainsi présentés à l'échange (rentes perpétuelles 3 et 3 1/2 p. 100) et l'accroissement définitif du poste « dette perpétuelle » représente l'excédent des souscriptions nouvelles sur le montant des anciens titres 3 p. 100 échangés. L'emprunt 5 p. 100 1949 a eu, en outre, pour conséquence un gonflement de la *dette remboursable par annuités*, les titres détenus par la Caisse des dépôts et consignations ayant été échangés, non contre du 5 p. 100 nouveau type, mais contre des titres d'annuités terminables. Ajoutons enfin que cet emprunt 5 p. 100 1949 a été assorti d'une garantie d'intérêt : si l'Etat émet, avant 1960, un emprunt dont le rendement réel atteint ou dépasse 5,50 p. 100, ce nouveau taux sera étendu aux titres 5 p. 100 1949.

La dette amortissable a augmenté de 103 milliards en 1948 par suite de l'émission de l'emprunt libératoire du prélèvement exceptionnel de lutte contre l'inflation (produit total : 108 milliards). La souscription à cet emprunt 3 p. 100, dont les titres sont inaliénables, incessibles, et amortissables à partir de 1953, exonérait les assujettis au prélèvement du paiement de celui-ci : il s'agissait donc là d'un emprunt forcé, la souscription étant le seul moyen de se soustraire au prélèvement autoritaire. L'emprunt 5 p. 100 1949, qui a provoqué l'échange de titres amortissables, a ramené le poste correspondant de la dette à 296 milliards fin 1949.

La dette à moyen et court terme s'est gonflée de 330 milliards par suite essentiellement des émissions de bons de Trésor sous leurs diverses formes. 45 p. 100 de l'augmentation de la dette au cours des années 1948-1950 sont imputables à ce poste.

La dette envers les banques d'émission est restée à peu près stable étant donné la limitation des avances de la Banque au Trésor.

B. — La dette extérieure.

L'évolution de la dette extérieure traduit l'importance du recours aux emprunts à l'étranger. A partir de 1948, le plan Marshall nous a dispensé de demander des prêts importants à l'extérieur. Mais une partie des fournitures reçues des Etats-Unis

fait l'objet de crédits à long terme, portant intérêt à 2,50 p. 100 l'an à partir de 1952, et remboursables entre 1956 et 1983.

Notre dette amortissable s'est encore accrue, en août 1950, du montant de deux emprunts auprès de banques américaines, l'un de 25 millions de dollars, l'autre de 200 millions de dollars. Le premier de ces emprunts est destiné à rembourser à la Banque de France une cession de 22 tonnes d'or que le Trésor avait utilisées en mai 1949 au remboursement partiel d'un emprunt passé en nombre 1947 auprès de la Federal Reserve Bank de New-York. Le second, remboursable en 3-4-5 ans, a été employé en valeurs américaines déposées en garantie dans les banques prêteuses. Il permet au Trésor d'obtenir du Fonds de stabilisation, à concurrence de la contre-valeur de 200 millions de dollars (soit 70 milliards de francs) des francs destinés à financer une partie des investissements. Cette opération est très particulière : les emprunts extérieurs conclus depuis 1945 avaient eu pour objectif essentiel de nous procurer des devises pour équilibrer nos transactions avec l'étranger. Leur conversion en francs apportait bien au Trésor une aide substantielle, mais ce n'était pas là leur objet principal. Au contraire, l'emprunt d'août 1950 a eu pour but de fournir au Trésor des ressources en francs, pour pallier la carence du crédit de l'Etat. Il a incontestablement un effet inflationniste puisque des moyens de paiement sont créés au profit du Trésor par la Banque de France (par l'intermédiaire du Fonds de stabilisation) sans qu'il y ait en contre-partie importations de marchandises en France.

Notre dette envers les organismes de Bretton Woods s'est accrue en francs, par suite des dévaluations successives de notre monnaie. Nous avons dû ainsi verser, sous forme de bons du Trésor, 85.240 millions en 1948 et 61 milliards en 1950. A fin octobre 1950, sur 234 milliards de dette extérieure à vue, à moyen terme et à court terme, 216 milliards représentaient des engagements envers le Fonds monétaire et la Banque internationale. Il faut d'ailleurs remarquer qu'étant donné l'état de notre balance des paiements et la faible activité manifestée par les organismes de Bretton Woods, il y a peu de chances que nous soyons amenés à exécuter ces engagements dans un prochain avenir.

Il n'en reste pas moins que la charge résultant de notre dette extérieure est très lourde. Si, en effet, le service et l'amortis-

sement d'une dette intérieure représentent une simple redistribution du revenu national à l'intérieur du pays, le service et l'amortissement d'une dette extérieure constituent une véritable perte de substance. Celle-ci ne sera supportable que dans la mesure où les emprunts à l'étranger auront été employés à des investissements productifs capables d'accroître sensiblement le produit national.

*
* *

L'évolution des finances publiques françaises au cours des trois années 1948-1950 traduit un effort d'assainissement incontestable. La présentation des comptes publics a été améliorée et la couverture des charges assurée dans des conditions assez satisfaisantes du point de vue de la stabilité monétaire. Le facteur préoccupant reste la défaillance du crédit public, qui oblige à financer les investissements par le renforcement de la fiscalité, et l'aide extérieure (emprunts à l'étranger, contre-valeur des fournitures reçues au titre du plan Marshall). La diminution progressive des ressources extérieures (le plan Marshall doit prendre fin le 30 juin 1952) et les charges nouvelles entraînées par le réarmement risquent de poser à nouveau, dans un très proche avenir, le problème de l'équilibre des finances publiques et, partant, celui de l'équilibre économique général.

Paul Coulbois.

LE MARCHÉ DE L'ARGENT A COURT TERME ET LE MARCHÉ DES CHANGES

SOMMAIRE : I. *Le marché monétaire. — Augmentation de la quantité de billets et dépôts en 1948, 1949 et 1950; relations entre le marché monétaire français et les marchés étrangers depuis 1948; taux de l'escompte et de l'argent au jour le jour en 1948, 1949 et 1950.* — II. *La Banque de France. Crédits aux banques et aux entreprises industrielles et commerciales; avances directes et indirectes à l'Etat; modifications dans la présentation du bilan de la Banque de France; avances au fonds de stabilisation des changes. Opérations monétaires : réforme du fonds de stabilisation des changes. Evolution de la couverture des engagements à vue; encaisse or; réévaluation de l'encaisse or; réserves de devises. Evolution des engagements à vue : billets en circulation; comptes créditeurs.* — III. *Le marché des changes et de l'or. Le marché des changes : la réforme du 26 janvier 1948 : institution d'un marché libre des changes; taux de change multiples; opposition du Fonds monétaire international; aménagement de mars 1948; marché parallèle. Réforme d'octobre 1948. Dévaluation de septembre 1949. Uniformisation des taux de change. Cours des changes au marché libre officiel et au marché parallèle en 1948, 1949 et 1950. Marché des changes à terme. Le marché de l'or : ouverture d'un marché officiel de l'or en 1948; son évolution; causes de cette évolution; cours de l'or au marché libre. Assouplissement du contrôle des changes. Amélioration de la balance des comptes et des réserves de change.*

L'évolution du marché de l'argent en France au cours des années 1948, 1949 et 1950 a été intimement liée au retour progressif de l'équilibre dans les domaines monétaire, financier et économique. Elle a été conditionnée également par la politique officielle de crédit. Enfin, pour la première fois depuis longtemps, des relations avec les marchés étrangers ont pu être renouées grâce à divers aménagements apportés à la réglementation des changes, en liaison avec l'amélioration de la position internationale du franc et de la balance des comptes.

I. — LE MARCHE MONETAIRE

1° L'année 1948.

En 1948, le marché de l'argent à court terme a été placé, dans une large mesure, sous l'influence de deux séries de facteurs essentiels qui ont déterminé le volume de la masse monétaire.

La première série groupe les mesures à tendance déflationniste : loi du 7 janvier 1948 instituant le prélèvement exceptionnel de lutte contre l'inflation et l'emprunt libératoire de ce prélèvement qui, coïncidant avec la mise en recouvrement d'une première fraction des impôts directs, ont grevé lourdement la trésorerie des entreprises; la démonétisation des billets de 5.000 francs, décidée par la loi du 30 janvier 1948, qui entraîna une brutale contraction des moyens de paiement; enfin, le versement, à un compte spécial ouvert au nom du Crédit national sur les livres de la Banque de France, de la contre-valeur des produits obtenus dans le cadre de l'aide américaine, qui a restreint les liquidités du Trésor lorsque celui-ci n'avait pas bénéficié des déblocages consentis par les autorités américaines sur les sommes figurant au compte précité. La masse monétaire, et par suite le marché monétaire, ont été, depuis 1948, affectés par les dispositions de l'aide Marshall relatives à l'utilisation de sa contre-valeur en francs.

La deuxième série comprend : l'accroissement des besoins de signes monétaires dès le début de l'année, dû à la hausse des salaires et des prix, des changes et au retour à la pratique des règlements à terme; puis l'essor de l'activité économique qui ne pouvait que stimuler le gonflement de la masse monétaire par le jeu classique des ouvertures de crédit et du réescompte : la masse monétaire [1] augmenta de 507 milliards en 1948.

Si le marché de l'argent à court terme fut plutôt à l'étroit pendant les premières semaines de l'année, il a, dans l'ensemble, présenté jusqu'à fin août un équilibre spontané entre les offres et les demandes de capitaux, équilibre mis en évidence par le caractère épisodique et assez limité du recours des banques à l'Institut d'émission et par l'absence de tension des taux pratiqués, le taux de l'argent au jour le jour restant généralement au-dessous de 2 1/8 p. 100. En effet, à partir de fin janvier, il y eut un développement rapide des comptes créditeurs des banques. La progression a porté sur les comptes de chèques et surtout sur les comptes courants. Les salariés, capitalistes, agriculteurs, qui sont les principaux titulaires des comptes de chèques, n'ont pu augmenter, en raison de la hausse

1. Comptes courants créditeurs des particuliers à la Banque de France, dépôts bancaires, dépôts aux comptes courants postaux, billets.

du coût de la vie, leurs disponibilités aussi rapidement que les entreprises industrielles et commerciales dont les comptes courants se sont gonflés en raison de l'activité des affaires.

D'un autre côté, le système bancaire a mis temporairement à la disposition du marché monétaire une partie importante des fonds liquides provenant des souscriptions à l'emprunt libératoire du prélèvement exceptionnel de lutte contre l'inflation.

Par ailleurs, le marché a été alimenté, en sommes considérables, par certaines caisses publiques, comme la Caisse des dépôts et consignations, qui a bénéficié de la progression rapide des dépôts dans les caisses d'épargne, laquelle a atteint 84 milliards dont 60 milliards pendant le premier semestre, en liaison, semble-t-il, avec le remboursement progressif des billets de 5.000 francs; la Caisse des dépôts a employé les fonds des caisses d'épargne dans des placements liquides sur le marché monétaire (pensions et achat d'effets à court terme); elle a, en particulier, acheté ou pensionné une fraction notable des émissions supplémentaires de traites du Trésor acceptées par le Crédit national.

Grâce au gonflement des dépôts et à l'aisance du marché monétaire, le système bancaire a pu sans difficultés accroître ses crédits aux entreprises sous forme d'escompte d'effets de commerce et d'avances en comptes courants.

Le tableau ci-après montre qu'en 1948 les dépôts à vue des banques ont augmenté de 358 milliards, chiffre supérieur à la progression des crédits bancaires, soit 332 milliards, dont 267 milliards de prêts aux entreprises.

Le portefeuille d'effets publics bons du Trésor et acceptations du Crédit national détenus par les banques, progressa en 1948 de 65 milliards, soit 32 milliards de bons du Trésor et 33 milliards d'acceptations. De juin 1946 à fin janvier 1948, le portefeuille de bons du Trésor avait fléchi de 121 milliards, et celui des acceptations du Crédit national s'était accru de quelque 26 milliards. Jusqu'au début d'octobre 1948, la Caisse des dépôts a relayé les banques sur le marché des acceptations en prenant en pension et en achetant pour 22 milliards de ces effets.

A la fin de l'été, en effet, le marché monétaire est devenu sensiblement plus étroit.

Jusqu'à cette date, la politique officielle du crédit, reposant surtout sur un contrôle qualitatif, avait laissé aux banques une

marge d'appréciation assez étendue en ce qui concerne l'opportunité des prêts capables de contribuer à l'essor de la production et à la stabilité des prix. En outre, par décision du caractère général du Conseil national du Crédit en date du 12 février 1948, la limite minima des crédits astreints à l'autorisation préalable fut élevée de 30 (9 janv. 1947) à 50 millions de francs.

Dépôts à vue et crédits bancaires en France métropolitaine.

(En milliards de francs.)

	31 déc. 1947	31 mars 1948	30 juin 1948	30 sept. 1948	31 déc. 1948
Dépôts bancaires :					
Comptes courants	339	392	439	503	577
Créditeurs divers	41	65	52	48	66
Comptes de chèques	228	248	274	302	323
TOTAL........	608	705	765	853	966
Crédits bancaires (a) aux entreprises :					
Comptes courants débiteurs	116	131	153	156	155
Effets de commerce	282	331	362	428	510
TOTAL........	398	462	515	584	665
Effets publics portés par le système bancaire (a) :					
Bons du Trésor	124	117	135	145	156
Acceptations du Crédit National	55	73	72	86	88
TOTAL........	179	190	207	231	244
TOTAL DES CRÉDITS BANCAIRES	577	652	722	815	909

(a) Banques recensées par la Commission de contrôle, Crédit populaire, Crédit agricole Banque française du Commerce extérieur.

Tant qu'a persisté l'insuffisance générale de la production, le Conseil national du Crédit ne s'est pas opposé aux crédits susceptibles d'y remédier. Mais il a revisé sa politique vers le milieu de l'année quand sont apparus les premiers signes d'un assainissement monétaire dans une économie relativement équilibrée. En septembre 1948, pour écarter tout développement du crédit à court terme à tendance inflationniste, un contrôle quantitatif sur les canaux principaux qui alimentent la tréso-

rerie des banques, base de leurs octrois de crédit, a été substitué au contrôle qualitatif qui prédominait depuis 1946.

Le 29 septembre 1948 furent édictées les principales mesures ayant pour but de limiter quantitativement les crédits par une réglementation de l'emploi des ressources bancaires. Les banques ont été mises dans l'obligation de maintenir un portefeuille d'effets publics pour un montant égal au moins à 95 p. 100 de celui des effets détenus par elles au 30 septembre; elles ne pouvaient donc plus développer leurs prêts aux entreprises en réduisant leurs emplois en valeurs du Trésor. On peut douter d'ailleurs qu'une telle règle puisse freiner une expansion inflationniste du crédit bancaire. Le Trésor tira un autre avantage certain des nouvelles mesures, puisque les banques devaient désormais employer 20 p. 100 au moins de l'augmentation éventuelle de leurs dépôts à l'acquisition d'effets publics, en sus du minimum indiqué ci-dessus. Enfin, le réescompte à la Banque de France a été limité par l'application à toutes les banques de plafonds légèrement supérieurs (15 p. 100 en moyenne) à leurs engagements effectifs au 30 septembre 1948. Les banques étaient ainsi invitées à n'user qu'avec circonspection de la possibilité d'employer 80 p. 100 de leurs nouveaux dépôts en crédits, d'autant plus qu'elles devaient s'enquérir des motifs des escomptes de papier commercial comme des autres opérations de crédit à court terme, et, le cas échéant, en justifier à l'Institut d'émission.

Toutefois, une atténuation à ce régime restrictif a été apportée, d'abord, par les facilités temporaires que la Banque de France pouvait consentir au système bancaire au moyen de la prise en pension d'effets publics ou d'acceptations de banque, et, en outre, grâce à l'escompte d'effets à moyen terme par le Crédit national et la Caisse des dépôts, ces deux organismes ayant la faculté de réescompter à la Banque de France.

Néanmoins, après fin septembre 1948, le marché monétaire s'est resserré. En raison des besoins plus pressants de l'économie, dû au relèvement général des salaires et au paiement d'indemnités exceptionnelles à tous les salariés, les banques s'étaient allégées au cours du mois d'une partie de leur portefeuille d'effets publics à court terme. La nouvelle réglementation mit fin à la « déconsolidation » des bons du Trésor, mais les banques ont été moins à l'aise pour consentir des prêts

aux entreprises privées. Parfois, elles ont même dû faire appel au marché monétaire pour pallier la limitation des concours de la Banque de France sous forme de réescompte.

En conséquence, l'équilibre des offres et des demandes a été plus difficilement réalisé pendant les derniers mois de l'année. Le taux de l'argent au jour le jour s'est établi généralement au-dessus de 2 1/8 p. 100, soit le maximum des trois premiers trimestres. La tendance du marché monétaire fut donc largement influencée par la politique de crédit inaugurée en septembre 1948.

2° L'année 1949.

C'est dans le cadre de cette politique, qui n'a subi aucune modification dans ses principes, qu'a fonctionné le marché monétaire en 1949.

La stabilité approximative de l'ensemble des prix, due à l'amélioration progressive de la plupart des approvisionnements, a mis un certain frein à la demande de capitaux à court terme; par contre, de nouveaux besoins de fonds ont été engendrés pour financer la reconstitution des stocks nécessaires au rétablissement des conditions normales des marchés et le développement parallèle et réel de la production et du chiffre d'affaires.

En conséquence, la masse monétaire a pu s'accroître de quelque 545 milliards, dont les deux tiers nés de crédits bancaires, sans que cet accroissement ne revête, comme ce fut le cas au cours des années antérieures, un caractère inflationniste. D'autant plus que, pour la première fois depuis la fin des hostilités, la progression du volume des moyens de paiement a été accompagnée par un renforcement des réserves en devises. Dans la mesure où l'apport de capitaux extérieurs a entraîné une augmentation des comptes créditeurs dans les banques, celles-ci ont pu équilibrér leur trésorerie sans recourir à la Banque de France.

Les opérations bancaires finançant le commerce d'exportation, sources de rentrées futures de devises, et comportant, par conséquent, une promesse de renforcement des réserves de change du pays, ont été encouragées. En août 1949, la Banque de France a étendu ses opérations de pensions et d'achats aux effets représentant des ventes déjà effectuées à l'étranger ou

mobilisant des crédits consentis pour financer les exportations en cours. En agissant de la sorte, l'Institut d'émission a, concurremment avec le Crédit national, qui réescomptait les effets de mobilisation de crédit à moyen terme, permis aux banques de conserver des volants suffisants de trésorerie.

En effet, le marché de l'argent à court terme a été très peu à l'aise jusqu'en juillet, et surtout pendant le premier trimestre, en raison des importantes ponctions effectuées sur les disponibilités bancaires, à la fois par l'emprunt de la Reconstruction et par le versement des deux premiers tiers provisionnels des impôts directs.

Par la suite, les comptes courants dans les banques commencèrent à gonfler sous l'effet des apports de devises résultant des ventes des touristes et de l'amélioration de la balance commerciale.

Par ailleurs, la progression des comptes de chèques a été continue en 1949.

Dépôts à vue et crédits bancaires en France métropolitaine.

(En milliards de francs.)

	31 déc. 1948	31 mars 1949	30 juin 1949	30 sept. 1949	31 déc. 1949
Dépôts bancaires :					
Comptes courants	577	539	567	648	674
Créditeurs divers	66	45	37	47	60
Comptes de chèques	323	334	359	403	411
TOTAL.........	966	918	963	1.068	1.145
Crédits bancaires (a) aux entreprises :					
Comptes courants débiteurs	155	189	196	196	178
Effets de commerce	510	462	507	601	689
TOTAL........	665	651	703	797	867
Effets publics portés par le secteur bancaire (a) :					
Bons du Trésor	156	147	145	189	204
Acceptations du Crédit National	88	94	91	95	74
TOTAL........	244	241	236	284	278
TOTAL DES CRÉDITS BANCAIRES	909	892	939	1.081	1.145

(a) Banques recensées par la Commission de contrôle, Crédit populaire, Crédit agricole, Banque française du Commerce extérieur.

Cependant, le marché de l'argent à court terme est resté très étroit pendant le premier semestre. Ainsi, au cours de cette période, les dépôts bancaires fléchirent de 3 milliards alors que le total des crédits s'accrut de 30 milliards. Le loyer de l'argent au jour le jour s'est maintenu très peu au-dessous du taux d'escompte de la Banque de France, à qui le marché monétaire dut recourir fréquemment.

La liquidité du système bancaire et, par suite, celle du marché monétaire, se sont améliorées après l'échéance de juin. Grâce à la réforme apportée à la gestion du Fonds de stabilisation des changes, les entrées de devises se sont traduites par une augmentation des disponibilités monétaires intérieures comme sous le régime de l'étalon or. En outre, divers organismes ont utilisé en prêts à court terme, en attendant leur affectation définitive, les fonds reçus par le canal du budget ou du Fonds de modernisation et d'équipement (utilisation de la contre-valeur en francs de l'aide américaine). Par ailleurs, la fixation à 50 p. 100 du montant de chaque créance, de la proportion des dépenses publiques réglées à terme [2], a entraîné un recul des émissions d'acceptations du Crédit national, et le marché monétaire a bénéficié de l'excédent du volume des payements des effets de cette nature antérieurement émis qui arrivaient à échéance. Enfin, pour la première fois depuis plusieurs années, les territoires d'outre-mer ont dirigé sur le marché métropolitain des fonds importants dont l'extrême mobilité, due aux motifs spéculatifs et psychologiques de leurs mouvements, a limité l'emploi à des prêts à court terme.

Malgré les prélèvements importants opérés par le Trésor en fin d'année, à l'occasion de l'encaissement des impôts directs, les dépôts à vue dans les banques augmentèrent de 182 milliards alors que les crédits se gonflaient de 206 milliards; l'écart était moins sensible que pendant la première moitié de l'année. Le taux de l'argent au jour le jour, sur lequel une détente s'était manifestée l'été, se maintint, par la suite, à 1/2 p. 100 au-dessous du taux officiel d'escompte de 3 p. 100.

En liaison avec les variations des ressources du système bancaire, les prêts aux entreprises, par escompte et par crédits en comptes courants, fléchirent de 14 milliards pendant le premier

2. Contre 80 p. 100 précédemment.

trimestre et augmentèrent ensuite de 216 milliards jusqu'à fin décembre. La progression des comptes courants débiteurs a été lente pendant les trois premiers trimestres, et elle a même fait place à une régression au cours de l'hiver. Les opérations sur effets de commerce se sont développées plus régulièrement. Le portefeuille d'effets publics fléchit de 3 milliards au cours du premier trimestre, augmenta de 43 milliards au cours des deux suivants et diminua de 6 milliards pendant les trois derniers mois de l'année, la diminution frappant les acceptations du Crédit national.

La différence entre l'accroissement annuel des dépôts à vue (179 milliards) et celui des crédits bancaires (236 milliards) a été comblée grâce au soutien de la Banque de France et des divers organismes semi-publics. Ce soutien a été accordé sous forme de prises en pension, d'achats d'effets publics, de réescompte d'effets de commerce, d'effets à moyen terme assortis d'un engagement de mobilisation par le Crédit national ou par la Caisse des dépôts, qui a utilisé ainsi une fraction appréciable des dépôts nouveaux des caisses d'épargne s'élevant, en 1949, à 90 milliards.

3° L'année 1950.

Jusqu'aux événements de Corée, survenus fin juin, l'activité de l'économie française a eu tendance à se ralentir.

Par ailleurs, le développement des entrées de devises donnait naissance à des disponibilités monétaires supplémentaires. Sous les effets conjugués de ces deux facteurs, le marché de l'argent à court terme fut généralement à l'aise[3]. Le calme saisonnier de l'été fut bref. La nouvelle hausse des prix et de certaines catégories de salaires, la constitution de stocks spéculatifs ou « de protection », une reprise concomitante des transactions stimulées par la tension internationale, déterminèrent une demande accrue de capitaux. Par ailleurs, le dernier trimestre a enregistré un fléchissement des acquisitions de devises disponibles. En conséquence, le marché monétaire s'est resserré.

Au cours de l'année, la masse monétaire a progressé de 460 milliards environ, montant inférieur de 85 milliards à celui de 1949.

3. Le 27 avril 1950, la limite minimum des crédits astreints à l'autorisation préalable fut relevée de 50 à 100 millions.

Pendant les neuf premiers mois, l'évolution des dépôts à vue des banques a été très voisine de celle enregistrée au cours de la période correspondante de 1949 : contraction du montant global provoquée par le recul des comptes courants jusqu'à fin mars, puis progression des diverses catégories de comptes, les mêmes causes ont eu les mêmes effets.

Les recettes en devises n'ont cessé de s'accroître, et la création de francs, qui en fut la contrepartie, procura une grande aisance au marché monétaire, bénéficiant, par ailleurs, des apports des correspondants du Trésor (Crédit national, Caisse des dépôts et consignations, E. D.F., Charbonnages de France) de l'ordre de 20 à 50 milliards par mois. La régularité de ces apports, qui a facilité notablement le fonctionnement du marché monétaire, a pu être assurée, en particulier, grâce à l'accroissement des ressources des caisses d'épargne au cours de l'année (+ 130 milliards environ), qui sont gérées par la Caisse des dépôts. Aussi, bien que le Trésor, notamment pendant le second trimestre, ait attiré à lui, par l'impôt et l'emprunt à court terme, une partie importante des capitaux disponibles, le marché monétaire a-t-il pu trouver son équilibre sans faire appel outre mesure aux organismes de réescompte, et notamment à l'Institut d'émission. En fait, les concours accordés par celui-ci ont été sans cesse en diminuant jusqu'à fin septembre.

Le taux de l'argent au jour le jour a varié dans de larges proportions, mais, sauf en mars et en juillet, il est resté sensiblement inférieur au taux officiel d'escompte.

Les dépôts bancaires ont fléchi en octobre et novembre, et, bien que ce fléchissement ait été plus que compensé en décembre, leur progression d'ensemble a été plus faible que pendant le troisième trimestre.

En outre, les fonds prêtés au marché monétaire par les organismes semi-publics ont été moins considérables au moment où les prélèvements du Trésor, en raison de l'importance des échéances fiscales de fin d'année, épongeaient un volume appréciable des disponibilités monétaires. Aussi l'équilibre des offres et demandes de capitaux à court terme a-t-il été plus difficilement réalisé pendant le dernier trimestre. En conséquence, les interventions de la Banque de France se sont fortement développées, et le taux de l'argent au jour le jour a été fréquemment tendu.

En 1949, les crédits consentis par les banques avaient eu tendance à se développer plus que leurs dépôts à vue; il en a été de même en 1950, en partie parce que la progression des comptes courants a été moins régulière que celle des comptes de chèques.

Dépôts à vue et crédits bancaires en France métropolitaine.

(En milliards de francs.)

	31 déc. 1949	31 mars 1950	30 juin 1950	30 sept. 1950	31 déc. 1950
Dépôts bancaires :					
Comptes courants	674	623	654	725	810
Créditeurs divers	60	57	57	67	33
Comptes de chèques	411	424	447	471	466
TOTAL........	1.145	1.104	1.158	1.263	1.309
Crédits bancaires aux entreprises (a) :					
Comptes courants débiteurs	178	200	219	202	186
Effets de commerce	689	642	681	798	868
TOTAL........	867	842	900	1.000	1.054
Effets publics portés par le secteur bancaire (a) :					
Bons du Trésor	204	207	229	245	245
Acceptations du Crédit National	74	71	69	71	60
TOTAL........	278	278	298	316	305
TOTAL DES CRÉDITS BANCAIRES	1.145	1.120	1.198	1.316	1.359

(a) Banques recensées par la Commission de contrôle, Crédit populaire, Crédit agricole, Banque française du Commerce extérieur.

Les crédits aux entreprises (privées ou nationalisées) se sont sensiblement accrus après les événements de Corée, essentiellement sous la forme d'escomptes d'effets de commerce, les ouvertures de crédit en comptes courants ayant diminué au cours du second semestre.

Le portefeuille d'effets publics, stable pendant le premier trimestre, s'est gonflé jusqu'à fin septembre pour se contracter légèrement ensuite, les variations ayant porté surtout sur les bons du Trésor.

*
* *

L'établissement du contrôle des changes en septembre 1939 avait entraîné un relâchement marqué, sinon la rupture des relations entre le marché monétaire français et ceux de l'étranger.

Les placements à l'extérieur de capitaux français étaient interdits ou en tout cas extrêmement limités. Les capitaux étrangers étaient généralement soumis à des réglementations aussi strictes et n'étaient guère attirés par les possibilités d'emploi à court terme en France.

Dans les premières années qui suivirent la fin des hostilités, les contrôles furent maintenus, parfois renforcés. Les déblocages et les rapatriements volontaires d'avoirs français à l'étranger ne procurèrent que des disponibilités assez restreintes au marché monétaire. Elles purent être accrues cependant, dans une certaine mesure, par la mobilisation des prêts obtenus de l'étranger, par le produit de la liquidation d'avoirs publics en or et en devises que le Trésor utilisa pour couvrir ses dépenses courantes, et par le règlement des réquisitions d'avoirs privés en devises étrangères, en or et en valeurs mobilières libellées en livres sterling et en dollars U. S. A. Mais, après 1948, le redressement progressif de la situation économique intérieure et l'amélioration de la balance des comptes ont permis, en liaison avec le renforcement de la valeur du franc et des réserves en devises, une atténuation sensible des restrictions de change favorable au développement du marché monétaire.

Ainsi, l'institution du marché libre des devises en janvier 1948 a été complétée par des mesures destinées à stimuler le retour de capitaux exportés. Une loi du 2 février autorisa la conversion en francs, moyennant le paiement d'une taxe, des avoirs à l'étranger qui n'avaient pas été déclarés conformément à la législation antérieure. En outre, un déblocage des avoirs conservés aux Etats-Unis fut mis en application parallèlement à des dispositions prises par le Trésor américain. Par ailleurs, les rapatriements de capitaux liquides ont été sollicités par la politique des importations dites « sans paiement » mise en œuvre en février 1948. La faculté offerte aux exportateurs de céder au marché libre la moitié du produit de leurs ventes de marchandises, et la possibilité de convertir en francs sur ce

même marché la totalité des devises ayant une origine autre que l'exportation de produits ou services déterminèrent un apport direct non négligeable de capitaux. Cet apport fut stimulé par la refonte du système des changes opérée en septembre 1949, qui autorisa la réalisation intégrale sur le marché libre des transactions en monnaies qui y sont cotées.

Le régime des avoirs étrangers en France a été assoupli à la même époque en vue, d'une part, de faciliter les placements dans la zone franc de capitaux venant de l'extérieur et, d'autre part, de permettre une utilisation plus aisée des avoirs en francs non transférables appartenant à des non-résidents. Ces aménagements, cependant, visaient bien plus les investissements sur le marché financier que les emplois à court terme, mais ces derniers ont fait l'objet de décisions libérales de l'Office des changes. En octobre 1950, par exemple, un avis de cet organisme a autorisé l'acquisition à terme, sur le marché libre, des dollars des Etats-Unis et des francs suisses libres nécessaires à la couverture des échéances des placements à court terme que les banques américaines et suisses auraient effectués en France. Ainsi s'est trouvé renforcé le lien qui unit le marché monétaire et le marché des changes, lien très étroit en régime libéral.

Le marché monétaire français a encore été influencé par d'autres facteurs d'origine étrangère. Certains emprunts extérieurs contractés par le Trésor ou diverses institutions publiques, telles que la S. N. C. F., ont eu, en fait, pour résultat tangible, de procurer aux emprunteurs, par cession des devises au Fonds de stabilisation, les ressources en francs nécessaires à l'équilibre de leur trésorerie; ces ressources sont allées grossir plus ou moins directement les disponibilités du marché de l'argent à court terme.

Les souscriptions de bons du Trésor, effectuées par les banques d'émission étrangères à l'aide des sommes portées au crédit de leur compte en application des accords bilatéraux de paiement, ont eu des répercussions analogues sur le marché monétaire. Ainsi, l'Etat a bénéficié de ressources supplémentaires quand le déficit des échanges extérieurs accroissait les créances en francs des pays étrangers. Par contre, il a dû faire face au remboursement des bons lorsque la balance des échanges bilatéraux a présenté un solde créditeur en faveur de la France.

L'application du régime adopté pour la gestion de la contre-valeur en francs de l'aide américaine a eu également des répercussions sensibles sur le marché monétaire. L'obligation de bloquer pendant un certain temps cette contre-valeur au compte spécial du Crédit national à la Banque de France a pu gêner le Trésor et l'inciter à recourir aux disponibilités du marché. Inversement, celles-ci se sont gonflées à la suite des déblocages lorsque les bénéficiaires des fonds reçus du Trésor les ont placés à court terme en attendant leur affectation définitive (par exemple, sommes versées au Fonds de modernisation et d'équipement et remises par ce dernier à l'Electricité de France, aux Charbonnages de France, à la S. N. C. F., au Gaz de France, etc.).

Taux du marché monétaire.

	Argent au jour le jour		Escompte Bons du Trésor à trois mois		Effets de la S.N.C.F. à trois mois (pensions)	
	P.H.	P.B.	P.H.	P.B.	P.H.	P.B.
Année 1948 :						
Janvier	2 1/8	1 1/4	2 5/16	2 1/4	2 3/8	2 3/8
Février	2 1/8	1	2 5/16	2 1/4	2 1/8	2 3/8
Mars	2 1/8	1 1/2	2 9/32	2 31/128	2 3/8	2 3/8
Avril	2 1/8	0 3/4	2 9/32	2 1/4	2 3/8	2 3/8
Mai	2 1/8	2	2 4/64	2 1/4	2 3/8	2 3/8
Juin	2 1/8	1	2 17/32	2 1/4	2 3/8	2 3/8
Juillet	2 1/8	1	2 17/64	2 1/4	2 3/8	2 3/8
Août	2 1/4	0 1/2	2 5/16	2 1/8	2 3/8	2 3/8
Septembre	3 1/4	1 1/2	3 33/128	2 5/16	2 3/8	2 3/8
Octobre	2 1/8	1 1/2	2 1/2	2 7/16	2 7/8	2 7/8
Novembre	2 3/8	1	2 33/64	2 7/16	2 7/8	2 7/8
Décembre	2 1/8	1	2 1/2	2 1/2	2 7/8	2 7/8
Année 1949 :						
Janvier	2 1/8	1 3/4	2 17/32	2 15/32	2 7/8	2 7/8
Février	2 1/4	1 3/4	2 33/64	2 1/2	2 7/8	2 7/8
Mars	2 1/8	1 3/4	2 1/2	2 1/2	2 7/8	2 7/8
Avril	2 1/4	1 1/4	2 9/16	2 1/2	2 7/8	2 7/8
Mai	2 5/8	2 1/8	2 17/32	2 5/16	2 7/8	2 1/4
Juin	2 3/4	2 5/8	2 15/32	2 1/4	2 7/8	2 7/8
Juillet	2 1/4	2 1/4	2 7/16	2 1/4	2 7/8	2 7/8
Août	2 3/4	2	2 1/4	2 7/32	2 7/8	2 7/8
Septembre	2 1/2	1	2 5/16	2 1/4	2 7/8	2 7/8
Octobre	2 1/4	1 1/2	2 5/16	2 1/4	2 7/8	2 7/8
Novembre	2.625	2	2 9/32	2 1/4	2 7/8	2 7/8
Décembre	2 3/4	1 1/2	2 3/8	2 1/4	2 7/8	2 7/8
Année 1950 :						
Janvier	2 3/4	1 1/2	2 11/32	2 1/4	2 7/8	2 7/8
Février	2 7/8	1	2 1/4	2 1/4	2 7/8	2 7/8
Mars	3	2	2 1/4	2 1/4	2 7/8	2 7/8
Avril	2 7/8	1	2 5/16	2 1/4	2 7/8	2 7/8
Mai	2 7/8	2	2 5/16	2 1/4	2 7/8	2 7/8
Juin	3	1 3/4	2 13/16	2 1/4	2 7/8	2 21/32
Juillet	2 3/4	2 3/8	2 3/8	2 33/64	2 21/32	2 21/32
Août	2 3/4	1	2 3/8	2 1/4	2 13/16	2 21/32
Septembre	2 3/4	1	2 3/8	2 1/4	2 13/16	2 13/16
Octobre	2 3/4	1	2 5/16	2 1/4	2 13/16	2 13/16
Novembre	2 1/2	1	2 5/16	2 1/4	2 13/16	2 13/16
Décembre	2 5/8	1 3/4	2 3/8	2 1/4	2 13/16	2 13/16

En conclusion, on a assisté en France, depuis 1948, à une certaine libération des opérations de crédit à court terme sur le plan international, à un rétablissement partiel des relations entre le marché monétaire français et les marchés étrangers et, par suite, le marché des changes. C'est là une caractéristique essentielle de l'évolution du marché monétaire français au cours des dernières années.

II. — LA BANQUE DE FRANCE

Depuis la dévaluation d'octobre 1936, et surtout depuis septembre 1939, l'influence directe exercée par la Banque de France sur le marché monétaire s'était manifestée uniquement par ses opérations de crédit en faveur des pouvoirs publics, des banques et des entreprises. Il en fut de même au cours de la période sous revue jusqu'au milieu de 1949. A partir de cette date, les opérations monétaires de l'Institut d'émission, portant essentiellement sur des devises étrangères, ont eu des répercussions notables sur le marché de l'argent à court terme.

1° Les opérations de crédit.

Les ponctions opérées sur le marché monétaire par le Trésor dans les premières semaines de l'année 1948 (accélération des règlements fiscaux, emprunt libératoire, retrait des billets de 5.000 francs), ont obligé l'Institut d'émission à venir en aide à la trésorerie des banques et des entreprises. En outre, un complément de ressources s'est avéré nécessaire pour financer le développement des fonds de roulement en liaison avec le redressement de l'économie et la hausse des prix.

Les interventions de la Banque de France se sont manifestées aussi bien par les avances à trente jours sur effets publics que par les achats ou les prises en pension sur le marché libre, lorsqu'il s'est agi d'assurer la liquidité des banques en période de tension. Mais pour leurs besoins courants de trésorerie, ces dernières ont essentiellement eu recours au réescompte d'effets de commerce, alors qu'en 1947 elles avaient combiné ce procédé avec les opérations d' « open-market » (sur effets publics). Le changement de méthode a été déterminé, en partie, par la décision du Conseil général de la Banque du 27 novembre 1947 d'acheter les valeurs du Trésor bancables à un taux légèrement

inférieur au taux d'escompte; les banques ont supprimé, de ce fait, leurs présentations d'effets publics à l'escompte.

En outre, la Banque décida, en juin, d'admettre à l' « open-market » les acceptations de banques de premier ordre relatives au commerce international et les effets bénéficiant de la garantie inconditionnelle de la Caisse nationale des marchés de l'Etat.

Le gonflement du portefeuille d'escompte fut très sensible pendant les deux premiers et surtout le dernier trimestre. Il atteignit, au total, 130 milliards environ, soit 111 p. 100.

Au début de l'automne, les autorités monétaires estimèrent nécessaire de freiner l'extension des crédits qui comportait, selon elles, d'incontestables risques d'inflation. Le 4 septembre, la Banque de France releva d'un point tous les taux en vigueur, à l'exception de celui des avances sur titres. Lorsqu'à la fin du mois furent mises en vigueur les dispositions [4] tendant à limiter l'expansion des crédits bancaires, l'Institut d'émission maintint le taux des avances sur titres à 4 1/2 p. 100, mais abaissa celui de l'escompte de 4 à 3 p. 100 et supprima le taux préférentiel créé en janvier 1947 pour favoriser les livraisons effectives de marchandises à la consommation et alléger les charges de la dette flottante. D'autre part, la Banque ramena de 3 1/2 à 2 1/2 p. 100 le taux des avances à trente jours et rendit officiel son taux d'achat des valeurs du Trésor bancables, taux fixé à 2 1/2 p. 100.

Les « Avances sur effets publics à trente jours », qui ont surtout pour objet d'équilibrer la trésorerie des banques en fin de mois, ont présenté les variations périodiques traditionnelles. Mais leur amplitude, plus grande qu'en 1947, semble indiquer une certaine instabilité du marché monétaire restreint, c'est-à-dire de celui qui groupe les établissements de crédit. Le maximum des avances s'éleva à plus de 23 milliards fin septembre, en liaison avec la généralisation des plafonds d'escompte; le minimum de 1,8 milliard se situa fin août.

Les « Effets négociables achetés en France » ont suivi une évolution sensiblement parallèle à celle du portefeuille d'escompte; leur progression fut stimulée, à partir de septembre, par l'application du taux officiel d'achat de 2 1/2 p. 100.

Pour éviter que les restrictions de crédit édictées à la même

4. Voir le *Marché monétaire*.

date ne nuisent au rééquipement, l'Institut d'émission porta de 84 milliards à fin 1947 à 129 milliards à fin 1948 le montant des prêts à moyen terme pour lesquels il avait donné des accords de réescompte au Crédit national et à la Caisse des dépôts.

Les « Avances sur titres » ont manifesté une stabilité remarquable avec un minimum de 4.054 millions le 21 octobre et un maximum de 5.344 le 5 mai; les 5 milliards ne furent dépassés que deux fois.

Au total, les crédits à l'économie ont augmenté de 53 milliards en 1948 en raison surtout, fait essentiel, de la progression du portefeuille d'effets privés résultant des réescomptes en faveur des banques.

Par contre, le portefeuille d'ensemble d'effets publics est revenu, en 1948, de 114 à 110 milliards, en liaison avec les dispositions édictées fin septembre pour « consolider » les effets de cette nature détenus par les établissements de crédit. Le recul a porté sur les acceptations du Crédit national dont le montant a fléchi de 77 à 66 milliards, celui des bons du Trésor progressant de 37 à 44 milliards.

Les concours directs de la Banque à l'Etat, sous forme d'avances provisoires, ont diminué pendant le premier semestre (minimum 121,4 milliards le 10 juin); d'octobre à décembre, ces avances se relevèrent — 174,6 milliards (maximum) le 23 décembre — pour s'établir à 150,9 milliards en fin d'année contre 147,4 milliards le 31 décembre 1947.

La faiblesse du recours du Trésor à la Banque de France s'explique, pour le premier semestre, par l'importance des rentrées d'impôts, l'abondance des dépôts des caisses d'épargne et l'ampleur des émissions de bons. Par rapport à l'année 1947, l'année 1948 a marqué un progrès sensible dans la contraction des prêts de la Banque à l'Etat.

En 1948, ce fut donc surtout par des crédits aux entreprises et au système bancaire que se manifesta l'activité de la Banque de France sur le marché de l'argent à court terme.

*
* *

En 1949, par ses escomptes, la Banque de France a accru ses concours à l'économie. Mais cet accroissement a été plus faible qu'en 1948 : en valeur absolue, 117 contre 130 milliards,

et en valeur relative, 32 p. 100 contre 111 p. 100. En outre, l'augmentation du portefeuille commercial ne s'est pas réalisée suivant un rythme uniforme.

Les banques et les établissements de crédit ont recouru faiblement au réescompte au cours de l'été, car leurs disponibilités se sont gonflées à la suite des cessions de devises aux organismes officiels et le marché monétaire a bénéficié des importants déblocages de fonds de contrepartie de l'aide américaine. Après avoir progressé jusqu'à 301 milliards à fin juillet, le portefeuille commercial de la Banque de France fléchit en août et septembre. Il se releva ensuite pour atteindre son maximum (364 milliards) le 29 décembre. Mais les variations subies par les « effets escomptés sur la France » — qui, à partir de 1950, ont fait l'objet d'une rubrique spéciale dans la situation hebdomadaire de la Banque de France, ainsi qu'il est exposé ci-après — ont montré que les mesures prises en septembre 1948 pour stabiliser les facultés de réescompte ordinaire des banques furent efficacement observées.

En dehors des acquisitions d'effets avalisés par l'O. N. I. C., c'est principalement par la mobilisation des crédits à moyen terme, pour lesquels il n'existe pas de plafond global, que la Banque de France a contribué au financement du redressement économique. Le montant des effets matérialisant ces crédits, et présentés à l'escompte par le Crédit national et la Caisse des dépôts, est passé de 10 milliards en décembre 1948 à 78 milliards en décembre 1949; la progression a donc été de 68 milliards pour un accroissement de 117 milliards du solde général du portefeuille d'escompte. La contribution de la Banque à l'expansion du crédit à moyen terme, crédit d'équipement plus que crédit commercial pur, a donc été considérable.

Plus qu'en 1948, les établissements de crédit ont complété l'aide apportée par le réescompte à leur trésorerie, par les « avances à trente jours sur effets publics », surtout pendant le premier semestre. Ces avances atteignirent leur maximum le 5 mai avec 24 milliards et leur minimum à fin janvier.

Par ailleurs, si, en 1948, les interventions de la Banque de France sur le marché libre s'étaient principalement manifestées lors des échéances courantes, en 1949, et surtout pendant le deuxième trimestre, elles ont revêtu un caractère plus permanent. Le poste des « Effets négociables achetés en France »

resta voisin de 100 milliards entre fin 1948 et fin mars 1949. Mais, à cette date, il se gonfla à 135 milliards, et, après un léger fléchissement en avril, il monta à 156 milliards au milieu de l'année. Il se stabilisa, ensuite, à un niveau légèrement inférieur et termina à 138 milliards le 29 décembre. Pour expliquer cette évolution, il faut se souvenir qu'en juillet 1949 la Banque de France, afin de contribuer aux efforts entrepris pour favoriser les exportations, a ajouté à la liste des effets reçus à l' « open-market » [5] les effets portant acceptation ou aval de banque et destinés soit à financer des exportations déjà réalisées, soit à préfinancer des commandes ou des marchés passés avec des pays étrangers.

Signalons enfin que les « Avances sur titres » se sont maintenues, en 1949, à un niveau supérieur à celui de 1948, avec un maximum de 7 milliards le 30 juin et un minimum de 4,2 milliards le 20 janvier.

En résumé, les opérations d'escompte, d'avances ou d'achats sur le marché monétaire, destinées essentiellement au financement des besoins de l'économie productive, ont augmenté de 159 milliards en 1949, mais sur un rythme décroissant. On notera que le pourcentage de développement des opérations de crédit réalisées essentiellement en faveur des banques (« open-market », avances à trente jours) a été de 40 p. 100 environ, supérieur ainsi à celui des prêts consentis par escomptes aux entreprises et aux banques.

A l'inverse de ce qui s'était produit en 1948, le portefeuille d'effets publics de la Banque de France, en raison de ses achats sur le marché libre, s'est gonflé, en 1949, de 31 milliards environ, soit 19 milliards de bons du Trésor et 12 milliards d'acceptations du Crédit national.

L'aide indirecte de la Banque au Trésor par le canal du marché monétaire n'a donc pas été négligeable. L'aide directe sous forme d'avances provisoires s'est élevée à 7 milliards seulement. Le plafond de ces avances a été ramené de 200 à 175 milliards le 31 mars 1949, conformément à une Convention du 11 mai 1948; elles atteignaient 157,9 milliards à fin 1949. Toutefois, à la suite des modifications apportées au régime du Fonds

5. Acceptations de Banque, effets garantis par la Caisse des marchés, bons du Trésor, acceptations du Crédit national.

de stabilisation des changes au milieu de l'année, la Banque de France a été amenée à consentir des prêts à cet organisme au lieu et place du Trésor. Il faut tenir compte de ces prêts, 43 milliards en 1949, si l'on veut avoir une vue d'ensemble des concours apportés au Trésor par l'Institut d'émission.

***

Aux changements intervenus en 1950 dans le bilan de la Banque de France en raison de son activité, se sont ajoutés ceux découlant d'un nouvel agencement de la présentation de ce document, en vue d'en rendre la lecture plus aisée.

Les postes de l'actif ont été réunis par nature d'opérations en cinq groupes dont trois essentiels, savoir : celui des réserves d'or et de change, celui des créances de l'Institut d'émission sur l'Etat et celui des crédits consentis à l'économie.

Dans ce dernier groupe, le portefeuille d'escompte s'est développé d'une façon assez régulière tout au long de l'année pour atteindre 427 milliards (maximum) fin 1949; le minimum de 343 milliards se situe au début de février. La nouvelle structure du bilan montre que le poste « Effets escomptés sur la France » s'est accru presque sans discontinuité de 221 milliards début janvier à 335 milliards fin décembre. Il comprend essentiellement des effets de commerce, des warrants, des acceptations de banque et des obligations cautionnées, ou titres de créance analogues souscrits par les débiteurs envers le Trésor; il ne renferme pas de bons du Trésor ou d'acceptations du Crédit national.

Le montant des « Effets de mobilisation de crédits à moyen terme », inclus dans le portefeuille d'escompte, baissa au cours du premier trimestre, se stabilisa le trimestre suivant, puis se releva substantiellement de juillet à septembre (maximum 115 milliards le 7 septembre), pour se contracter assez sensiblement jusqu'au 28 décembre (57,6 milliards contre 98 milliards le 5 janvier).

C'est une évolution toute semblable qu'ont subie les « Effets négociables achetés en France ». Les variations de ces deux postes sont, en effet, étroitement liées à l'aide apportée par la Banque de France au système bancaire respectivement par le

réescompte, modalité passive, et par achats, ventes et pensions, modalité active.

Les effets négociables culminèrent, le 3 août, à 158 milliards; leur recul en fin d'année fut moins prononcé que celui des « Effets de mobilisation de crédits à moyen terme », puisqu'avec 137 milliards leur montant était pratiquement le même qu'un an auparavant.

Les fluctuations des « Avances à trente jours », qui présentent un caractère saisonnier plus caractéristique que celles des deux postes précédents et donnent, dans une certaine mesure, la « température » du marché monétaire, font ressortir également le développement des concours de l'Institut d'émission au système bancaire au cours des deuxième et troisième trimestres. Le maximum desdites avances fut atteint le 6 juillet (24 milliards environ).

Enfin, les « Avances sur titres » se gonflèrent légèrement au cours du deuxième semestre, où elles dépassèrent à deux reprises 7 milliards (7,9 milliards maximum le 2 novembre). Elles furent au plus bas avec 4,9 milliards le 16 février. L'écart entre maximum et minimum a été nettement supérieur à celui enregistré les deux années précédentes.

Au total, les crédits de l'Institut d'émission en faveur de l'économie se sont élevés, en 1950, de 518,4 à 580,9 milliards, soit un accroissement de 62,5 milliards. Mais, et à l'inverse de ce qui s'était produit en 1949, les prêts consentis aux banques et établissements financiers par réescompte d' « Effets de mobilisation de crédits à moyen terme », d'opérations d' « open-market » et d'avances à trente jours ont fléchi sensiblement, de 21 milliards environ, en raison surtout de la baisse des réescomptes d' « Effets de mobilisation » de l'espèce précitée.

Le portefeuille d'effets publics, sur lesquels porte la majorité des transactions du marché libre et des avances à trente jours, n'a guère varié, en définitive, d'une année à l'autre. Comme à fin 1949, il s'établissait, le 28 décembre 1950, à 141 milliards. Mais sa composition avait varié, les avoirs en bons du Trésor passant de 63 à 81 milliards (maximum, 92 au début de juillet, époque de pointe des « Effets négociables » et des « Avances à trente jours »), alors que le volume des « Acceptations du Crédit national » fléchissait de 78 à 60 milliards, en liaison avec la diminution de la circulation de ces effets.

Ainsi, les concours indirects de la Banque à l'Etat restèrent stables, dans l'ensemble, en 1950; il en fut de même de l'aide directe accordée par la voie des avances provisoires : 158,9 milliards le 28 décembre 1950 contre 157,9 milliards le 29 décembre 1949. Ces avances progressèrent au premier trimestre : maximum, 171 milliards le 6 avril, puis se stabilisèrent, avec toutefois un léger recul en juillet, jusqu'au début de novembre. Elles fléchirent ensuite et tombèrent même à 145,4 milliards le 23 novembre.

De leur côté, les avances au Fonds de stabilisation, après une légère augmentation au cours des trois premiers mois de l'année, ne varièrent guère jusqu'au début de septembre. A cette date, elles reprirent leur marche ascendante et s'accrurent considérablement pendant les deux derniers mois de l'année pour atteindre 131,1 milliards contre 43,3 milliards fin 1949.

2° Les opérations monétaires.

Si, en 1949, les opérations de crédit de l'Institut d'émission ont exercé une influence déterminante sur le marché monétaire, la tendance de ce dernier a été également conditionnée dans une large mesure par un nouveau facteur : le développement des ressources officielles de change.

Les entrées importantes de devises en France ont entraîné, par le canal des ventes au Fonds de stabilisation et à la Banque de France, un accroissement notable des disponibilités du marché monétaire et des dépôts des banques et, par suite, une réduction des recours directs de celles-ci à l'Institut d'émission par voie de crédit.

Ainsi a été renoué un lien traditionnel entre le marché des changes et le marché monétaire. En outre, conformément à une pratique assez fréquente avant guerre et de tradition en régime d'étalon-or, la Banque de France, en raison de l'amélioration de la balance des comptes et d'une certaine déflation, décida, le 8 juin 1950, de baisser son taux d'escompte de 0,50 p. 100.

Cette évolution du marché monétaire a été commandée par la réforme du fonctionnement du Fonds de stabilisation faisant l'objet d'une Convention du 27 juin 1949, approuvée par la loi du 22 juillet 1949. Le compte rendu de la Banque de France expose ainsi les raisons et les modalités de cette réforme :

« Depuis le décret du 29 février 1940, la trésorerie en francs du Fonds de stabilisation des changes était étroitement liée au Trésor public : c'est au Trésor qu'étaient confiés les excédents de francs provenant de la cession de devises ou d'or, l'Institut d'émission recevant pour sa part des bons du Trésor, en échange de l'or fourni par lui au Fonds; c'est le Trésor également qui, spécialement à partir du milieu de 1948, eut la charge d'approvisionner le Fonds en francs pour lui permettre d'acquérir les devises étrangères offertes contre francs.

» Ce mécanisme ne correspondait pas à une conception monétaire saine. D'une part, en effet, lorsque des cessions de devises ou d'or grossissaient les avoirs en francs du Fonds, ces derniers restaient à la disposition du Trésor, qui ne pouvait s'interdire, en fait, de les consacrer à la couverture de ses dépenses courantes : le déficit de la balance des paiements avec l'étranger aboutissait ainsi à grossir les disponibilités du Trésor, alors qu'il aurait dû, en principe, provoquer un resserrement monétaire. Au contraire, lorsque la balance en devises s'améliorait, c'est le Trésor qui devait assurer l'approvisionnement du Fonds en francs, alors que ses ressources suffisaient à peine à la couverture des dépenses publiques. Dans l'un et l'autre cas, l'Institut d'émission, dont c'est la charge, était hors d'état d'adapter la circulation monétaire au mouvement des échanges avec l'étranger.

» La Convention du 27 juin 1949 met fin à cette situation. D'une part, les avoirs en francs du Fonds de stabilisation des changes doivent être déposés exclusivement à la Banque de France; ainsi sont-ils désormais séparés de la trésorerie de l'Etat, qui n'est donc plus affectée systématiquement, comme elle l'avait été pendant les six premiers mois de 1949, par le paiement en francs des devises qui affluaient dans notre pays. A l'inverse, les ressources du Fonds en francs, lorsque le mouvement des capitaux avec l'étranger en provoque la constitution, ne peuvent plus être utilisées directement par le Trésor à la couverture de ses dépenses propres. D'autre part, la Banque de France assume à nouveau directement la charge, soit par des avances, soit contre cession de devises ou d'or, de fournir au Fonds les francs nécessaires à ses opérations sur le marché des changes. »

A la situation hebdomadaire du 28 juillet 1949 est apparu

pour la première fois un poste nouveau « Avances au Fonds de stabilisation des changes ». En outre, le poste « Disponibilités à vue à l'étranger », qui, depuis la réquisition des avoirs liquides en devises édictée par la loi du 26 décembre 1945 et le décret du 13 février 1946, n'y figurait plus que pour un montant insignifiant, s'est élevé progressivement au cours du second semestre 1949 à 62 milliards de francs et à 162 milliards à fin 1950 à la suite, notamment, de ventes de devises par le Fonds.

Cet organisme ne s'est pas procuré des ressources en francs uniquement de cette manière. La Banque de France lui a consenti des avances dont le montant est passé de 43,3 milliards à fin 1949 à 131,1 milliards à fin 1950.

Les règlements mensuels effectués dans le cadre de l'U. E. P. ont eu, par ailleurs, une certaine répercussion sur le bilan de l'Institut d'émission.

Depuis le premier règlement de cette nature intervenu à la mi-octobre, le solde créditeur net cumulatif de la France vis-à-vis des autres membres de l'Union est comptabilisé pour partie sous forme de dollars des Etats-Unis, pour partie sous forme d'une créance sur l'U. E. P., conformément aux statuts de cet organisme, au poste « Disponibilités à vue à l'étranger » dont l'intitulé a été modifié en conséquence pour devenir « Disponibilités à vue à l'étranger et avoirs à l'Union européenne de paiements ».

En outre, ont été transférés au Fonds de stabilisation tous les soldes des accords de paiement existant au 30 juin 1950 et la majeure partie des autres avoirs en devises européennes détenues par la Banque de France. Les transferts ainsi opérés ont nécessité une augmentation corrélative des avances de la Banque au Fonds de stabilisation qui ne disposait pas de ressources en francs suffisantes pour régler ces transferts.

3° Evolution de la couverture des engagements a vue.

L'extension prise en 1949-1950 par les opérations monétaires de la Banque de France mérite de retenir l'attention, non seulement pour les répercussions qu'elle a eues sur le marché monétaire, mais aussi pour l'influence qu'elle a exercée sur la composition des actifs de la Banque, gage de ses engagements

à vue, c'est-à-dire d'une partie essentielle de la masse monétaire.

TABLEAU I.

Principaux éléments de l'actif de la Banque de France constituant la contrepartie de ses engagements à vue.

(Colonne [1], milliards de francs; colonne [2], en % des engagements à vue.)

	31 déc. 1947		30 déc. 1948		29 déc. 1949		28 déc. 1950	
	[1]	[2]	[1]	[2]	[1]	[2]	[1]	[2]
Réserves d'or et de change	65,2	6,5	65,2	5,6	127,1	8,8	344,7	19,8
Or (a)	65,2	6,5	65,2	5,6	65,2	4,5	182,8	10,5
Disponibilités à vue à l'étranger	»	»	»	»	61,9	4,3	161,9	9,3
Créances sur l'Etat	710,4	70,8	713,9	61,5	764,2	53,1	776,0	44,6
Avances provisoires	147,4	14,7	150,9	13	157,9	11	158,9	9,1
Avances au Fonds de stabilisation	»	»	»	»	43,3	3	131,1	7,5
Autres avances (b)	563,0	56,1	563,0	48,5	563,0	39,1	486,0	28
Crédits à l'économie.	205,9	20,5	359,2	31,0	518,4	36	580,9	33,4
Portefeuille d'escompte	117,9	11,7	247,2	21,3	364,3	25,3	427,2	24,6
Effets négociables et avances à 30 jours	83,1	8,3	107,8	9,3	149,0	10,4	148,2	8,5
Avances sur titres.	4,9	0,5	4,2	0,4	5,1	0,3	5,5	0 3
Engagements à vue.	1.004,0		1.160,2		1.438,3		1.737,3	
Billets en circulation	920,8		987,6		1.278,2		1.560,5	
Comptes courants créditeurs	83,2		172,6		160,1		176,8	

(a) Encaisse or. Or affecté en garantie. Bons du Trésor remboursables en or.
(b) Bons du Trésor négociables (engagement de l'Etat relatif au dépôt d'or de la Banque Nationale de Belgique.) Cessions d'or au Fonds de stabilisation. Souscriptions au Fonds monétaire international et à la Banque internationale. Bons négociables de la Caisse Autonome. Prêts sans intérêts à l'Etat. Avances pour l'entretien des troupes d'occupation.

De fin 1947 à fin 1950, les créances directes sur l'Etat de la Banque de France ont représenté un pourcentage décroissant de ses engagements à vue, malgré l'apparition et le développement, depuis le milieu de 1949, des Avances au Fonds de stabilisation [6]. Il y a lieu, d'ailleurs, de remarquer que celles-ci, traduisant une amélioration de notre balance des comptes, doivent être distinguées des simples avances de Trésorerie. Quoi qu'il en soit, l'Etat a remboursé à l'Institut d'émission certaines dettes, en août 1950, il est vrai par des procédés purement

6. Convention du 27 juin 1949.

comptables exposés ci-après. D'autre part, les autres postes de l'actif générateurs de l'émission se sont notablement accrus.

Les crédits à l'économie ont constitué une fraction croissante de la contrepartie des engagements à vue jusqu'à fin 1949. En 1950, leur pourcentage s'est réduit, bien qu'ils aient continué à se développer en valeur absolue, notamment le portefeuille d'escompte.

C'est qu'en 1950 les réserves d'or et de change ont sensiblement augmenté pour deux causes bien distinctes : l'une étant la réévaluation de l'encaisse, donc un phénomène purement comptable; l'autre étant la conséquence d'une récupération d'or et d'acquisitions de devises résultant, en particulier, des règlements réalisés dans le cadre de l'U. E. P.

Le gouvernement décida de mettre à profit l'amélioration de la situation monétaire et de la balance des comptes pour procéder à divers aménagements des avoirs officiels en or et des emprunts en dollars, accompagnés d'une réévaluation des actifs en or de l'Institut d'émission et d'une remise en ordre de son bilan.

L'Etat a d'abord remboursé, par anticipation, le capital restant dû sur l'emprunt contracté en novembre 1947 auprès de la Banque de réserve fédérale à New-York et relayé en octobre 1949 par un emprunt consenti par un groupe de banques américaines. Ainsi ont été libérées et réintégrées dans l'encaisse libre de la Banque de France 69,3 tonnes d'or qui servaient de gage à ces emprunts.

En outre, l'Etat a prélevé, sur les quantités d'or récupérées sur le Japon, 22 tonnes afin de rembourser le bon du Trésor, libellé en un poids d'or, qu'il avait remis à la Banque de France en mai 1949 lorsque celle-ci avait dû lui céder un poids égal de métal pour régler la première échéance de l'emprunt américain précité. Ces 22 tonnes d'or n'ont pas été versées à l'encaisse, mais au compte « Disponibilités à vue à l'étranger ».

Le montant de l'encaisse libre est donc passé en poids de 395,3 à 464,6 tonnes de métal fin.

En application d'une Convention du 2 août 1950 passée entre l'Etat et la Banque de France, l'encaisse fut réévaluée sur la base de 393.396 fr. 50 le kilo d'or fin correspondant à un cours de 350 francs pour un dollar et au prix officiel de l'or pratiqué par le Trésor américain, soit 35 dollars l'once de fin (3 1g.1035).

La base d'évaluation de l'encaisse n'avait pas varié, malgré la dépréciation du franc, depuis le 24 décembre 1945 où elle fut fixée à 134.027 fr. 90 le kilo de fin, correspondant à un cours du dollar voisin de 119 francs.

TABLEAU II.

Modifications survenues dans l'encaisse-or de la Banque de France [7].

Date	Poids total (tonnes de fin)			Causes des modifications
	Encaisse libre	Or affecté en garantie	Bon du Trésor remboursable en or	
27 nov. 1947 ..	411,6	75,0	»	
4 mars 1948 ..	394,1	92,5	»	Mise en gage auprès Federal Reserve Bank de New-York : tonnes 17,5.
25 mai 1949 ..	395,3	69,3	22,0	Cession, pour remboursement du prêt américain, d'une partie de l'or en gage : tonnes 22,0. Versement à l'encaisse du reliquat d'or libéré : tonne 1,2.
16 août 1950 ..	464,6	»	»	Versement, à l'encaisse libre, de l'or dégagé par le remboursement du prêt américain : tonnes 69,3. Versement aux « Disponibilités à vue à l'étranger » du métal provenant du remboursement du Bon du Trésor remboursable en or : tonnes 22,0.

A la suite de la réévaluation et du versement de 69,3 tonnes, le montant de la nouvelle encaisse libre, soit 464,6 tonnes, passa de 62,2 à 182,8 milliards de francs, soit une plus-value de 120,6 milliards.

Par ailleurs, la plus-value sur les 22 tonnes affectées au remboursement du bon du Trésor libellé en poids d'or a été de 5,7 milliards. La plus-value totale s'élevait ainsi à 126,3 milliards de francs.

Conformément à la tradition, elle a été affectée au remboursement de dettes en francs du Trésor envers l'Institut d'émission, dans les conditions suivantes :

65 milliards de bons du Trésor remis en payement de cessions d'or au Fonds de stabilisation pour l'alimenter;

7. Non compris l'or figurant aux « Disponibilités à vue à l'étranger ».

12 milliards de bons du Trésor remis en contrepartie de l'or cédé à l'Etat pour effectuer les souscriptions en métal au F. M. I. et à la B. I. R. D.,

soit au total 77 milliards.

En outre, sur la plus-value, ont été prélevés 26.355 millions pour financer l'achat au Fonds, par l'Etat, des 75 millions de dollars nécessaires au remboursement anticipé des prêts américains.

Ces diverses opérations laissaient disponible une somme d'environ 23 milliards. Elle a été versée à la Caisse autonome d'amortissement pour lui permettre d'effectuer l'amortissement des soldes débiteurs, arrêtés au 30 juin 1950 et investis en bons du Trésor, des comptes des accords de paiement conclus avec les pays membres de l'Union européenne de paiements, ces soldes devant faire l'objet d'un règlement particulier.

4° Evolution des engagements a vue.

L'augmentation des principaux postes de l'Actif du bilan de l'Institut d'émission a eu essentiellement pour contrepartie, au Passif, un accroissement du montant des billets en circulation, les autres engagements à vue n'ayant enregistré, depuis fin 1948, que des variations limitées.

Le développement de la circulation des billets ne fut, en 1948, que de 67 milliards ou 7,3 p. 100, alors que les comptes créditeurs se gonflaient de 89,4 milliards ou 108 p. 100 environ. En effet, une loi du 30 janvier 1948 retira la pouvoir libératoire aux coupures de 5.000 francs dont la circulation s'élevait à 321 milliards, soit 36 p. 100 du montant total des billets émis.

Les modalités du remboursement des coupures démonétisées qui commença le 6 février, furent précisées par décrets des 4, 11 et 23 février 1948. Les déblocages successifs s'échelonnèrent jusqu'au 30 juin 1948 et furent subordonnés, éventuellement, à la souscription à l'emprunt libératoire du prélèvement exceptionnel ou au paiement des dettes de toutes natures envers l'Etat.

La contraction de la circulation des billets ne fut pas durable en totalité. Dès le 4 mars, cette circulation s'établissait à 767 milliards, chiffre inférieur de 124 milliards seulement à

celui figurant à la situation de la Banque du 22 janvier. Dans une assez forte proportion, les détenteurs de reçus de billets démonétisés versèrent aux caisses d'épargne ou à leurs comptes bancaires les sommes débloquées.

En conséquence, les comptes créditeurs à la Banque de France s'accrurent considérablement. D'autant plus que, le 4 mars 1948, celle-ci versa à un sous-compte de la Caisse des dépôts ouvert sur ses livres le montant des coupures non encore échangées, soit 190,5 milliards. Le solde de ce compte se dégonfla au fur et à mesure des remboursements; tombé à 44 millions le 30 décembre 1948, il fut totalement apuré au cours du premier semestre 1949.

En 1949, les comptes créditeurs à la Banque de France baissèrent de 12,5 milliards; ils augmentèrent de 16,7 milliards en 1950. Leur solde global, non compris celui du compte courant du Trésor public, atteignit, en 1949, son maximum, 180,8 milliards, le 31 mars et son minimum, 123,7 milliards, le 8 septembre; en 1950, les limites extrêmes furent respectivement 185 milliards le 23 novembre et 115,7 milliards le 11 mai.

Tableau III.

Evolution de la circulation des billets de la Banque de France.

	Circulation des billets			Indice des prix de gros (a) 1938=100	Indice de la production industrielle (a) (sans bâtiment) 1938=100
	Total milliards de francs	Variation	Indice 1938=100		
A fin :					
1947......	921		837	1.217	90
1948......	988	+ 67 milliards ou 7,3 %	891	1.974	120
1949......	1.278	+290 — — 29 %	1.152	2.002	126
1950......	1.560	+282 — — 18 %	1.407	2.409	133

(a) Indice de décembre.

L'indice du volume des billets en circulation a progressé de 68 p. 100 de fin 1947 à fin 1950, alors que l'indice de la production industrielle s'est élevé de 47 p. 100 et l'indice des prix de gros de 98 p. 100.

C'est en 1949 que le montant des billets émis a enregistré sa plus forte augmentation en valeur absolue (+ 290 milliards)

et en pourcentage (+ 29 p. 100 contre respectivement 282 milliards et 18 p. 100 en 1950).

En juillet 1950, la Banque de France a mis en circulation de nouvelles coupures de 5.000 et 10.000 francs.

TABLEAU IV.

Répartition, par coupures, de la circulation des billets (millions de francs) **et pourcentage par rapport au total.**

Dates	10.000 fr.	5.000 fr.	1.000 fr.	500 fr.	300 fr.	100 fr.	50 fr.	20 fr.	10 fr.	5 fr.	Total millions de francs
30 déc. 1948.	»	»	844.043	68.521	4.986	50.254	9.380	5.480	3.659	1.298	987.621
Pourcent.			85,46	6,94	0,51	5,09	0,95	0,55	0,37	0,13	
31 déc. 1949.	»	»	1.183.348	54,189	3.175	43.083	8.317	4.633	3.043	1.112	1.300.900
Pourcent.			90,96	4,17	0,24	3,31	0,64	0,36	0,23	0,09	
28 déc. 1950.	201.537	290.615	967.545	45.045	1.801	38.894	7.778	4.025	2.491	829	1.560.561
Pourcent.	12,91	18,62	62	2,89	0,12	2,49	0,50	0,26	0,16	0,05	

La faiblesse relative des émissions supplémentaires de billets au regard de la hausse des prix a été surmontée grâce au développement des règlements par écritures, qui ressort du tableau ci-après, et à une accélértaion de la vitesse de circulation de la monnaie.

TABLEAU V.

Mouvement général des caisses à la Banque de France.

(En milliards de francs.)

Années	Total		Opérations par écritures		Opérations pour le public		Opérations pour le compte du Trésor	
	Montant	Indice 1938=100	Montant	%	Montant	%	Montant	%
1947....	20.562	718,5	19.023	92,5	15.402	74,9	5.160	25,1
1948....	38.428	1.342,7	35.753	93,0	29.308	76,3	9.120	23,7
1949....	58.864	2.056,7	55.954	95,1	47.250	80,3	11.614	19,7
1950....	69.482	2.427.7	66.145	95,2	57.225	82,3	12.257	17,7

On ne possède guère de moyens précis pour mesurer la vitesse de circulation de la masse monétaire globale.

De la progression de 176,5 à 358,4, au cours des années 1948 et 1949, du rapport entre, d'une part, le mouvement total des comptes courants créditeurs à la Banque de France, et, d'autre part, le solde moyen de ces comptes, il semble que l'on puisse faire état d'une accélération de la vitesse de circulation de la

monnaie scripturale, même en tenant compte du caractère particulier de certains des comptes courants créditeurs englobés dans ce solde moyen : compte de la Caisse des dépôts où furent versés les billets de 5.000 francs démonétisés, comptes des banques et instituts étrangers ouverts dans le cadre des accords de paiement, comptes des accords de coopération économique, etc. Il est évident, en particulier, que le gonflement du solde des comptes créditeurs résultant du versement à la Caisse des dépôts des billets de 5.000 francs échangés a entraîné, en 1948, une réduction sensible du rapport considéré ci-dessus.

***

Il ressort des modifications survenues dans le bilan de la Banque de France qu'une nette amélioration s'est produite au cours des années 1948, 1949 et 1950 dans la situation monétaire du pays, tant sur le plan intérieur que sur le plan extérieur.

La politique adoptée en 1948 pour lutter contre l'inflation semble avoir obtenu un certain résultat. La Banque de France a d'ailleurs pris soin de ne pas bloquer le mécanisme du crédit, ce qui aurait pu accentuer le déséquilibre entre l'offre et la demande de produits et, par suite, entretenir une tendance inflationniste. Les divers aménagements apportés par la Banque à la réglementation du crédit ont permis d'assurer les besoins légitimes de l'économie française. Même en tenant compte du caractère tant soit peu artificiel de l'assainissement dans les actifs de la Banque, réalisé en août 1950 à l'occasion de la réévaluation de l'encaisse, il est certain que les crédits à l'économie et les réserves de change y tiennent réellement une place plus conforme aux attributions normales de l'Institut d'émission.

Au cours de la période 1936-1947, l'émission de monnaie en France avait été déterminée dans une large mesure par la progression des avances diverses de la Banque à l'Etat. Depuis 1948, les avances consenties au Trésor pour couvrir ses dépenses courantes se sont stabilisées et l'expansion des crédits aux banques et aux entreprises a été contenue dans des limites raisonnables.

Par ailleurs grâce à l'amélioration de la balance des comptes et aux mesures techniques prises dans le domaine des changes, les réserves d'or et de devises du pays se sont nettement amé-

liorées à partir de 1949; il en est résulté un élargissement des bases sur lesquelles repose le franc. L'émission de monnaie a été de nouveau intimement liée aux variations de ces réserves. « Soumettant plus directement le marché monétaire intérieur aux fluctuations de la balance des comptes et le marché des changes à l'influence des transactions de la France avec l'étranger », la politique suivie depuis juin 1949 marque « une étape importante vers le retour à l'ordre monétaire intérieur et international » et « a apporté une contribution essentielle à la consolidation de la position internationale du franc » [8].

III. — LE MARCHE DES CHANGES

L'évolution du marché des changes en France, de janvier 1948 à décembre 1950, a été caractérisée, d'une part, par une série de dépréciations du franc suivies d'une stabilité de fait presque complète, et, d'autre part, par un assouplissement notable du contrôle des changes.

Les ajustements successifs de la valeur externe du franc n'ont pas eu une cause identique. Ils furent d'abord déterminés par la hausse des prix intérieurs et le déséquilibre de la balance des comptes. Par contre, les modifications apportées aux parités monétaires en septembre 1949 ont été, dans une large mesure, imposées par la dévaluation de la livre.

1° La structure des parités de change.

Elle a évolué de janvier 1948 à septembre 1949 en partant d'un système de parités de change multiples pour aboutir à un régime de parités uniformes basées sur le dollar.

A. — *La réforme du 26 janvier* 1948.

a) *Les conditions.* — A la fin de 1947, le problème des règlements extérieurs se posait dans des conditions particulièrement difficiles. L'abandon de la politique officielle de baisse des prix libéra un mouvement de hausse qui entraîna un relèvement des salaires et aggrava sensiblement le déséquilibre entre le pouvoir d'achat intérieur et la valeur externe du franc.

8. Compte rendu des opérations de la Banque de France pour 1949.

L'élévation des prix de revient freinait les exportations et les rentrées de devises qui faiblissaient, en outre, par suite des retards croissants dans le rapatriement des sommes encaissées à l'étranger. Par ailleurs, les importations étaient stimulées par l'inflation et par le régime libéral des achats à terme de devises adopté après la dévaluation de décembre 1945. En conséquence, les réserves de change s'amenuisaient dangereusement.

Pour remédier à cette situation, une modification des taux de change apparut nécessaire. Mais le gouvernement jugea qu'une dévaluation pure et simple était incapable de procurer à elle seule la solution recherchée. Il était impossible de définir, à l'époque, un nouveau taux fixe satisfaisant pour toutes les transactions, commerciales ou non, avec l'étranger, l'économie française étant dans une période d'ajustement.

Une dévaluation sur la base du niveau des prix intérieurs en vigueur comportait la menace d'alignements successifs dont l'incidence eût été désastreuse en raison de l'incertitude introduite tant dans le domaine économique que dans le domaine psychologique.

Une dévaluation qui aurait tenu compte, par anticipation, de l'évolution future des prix intérieurs aurait exigé des taux de change dépréciant considérablement le franc et, par suite, exercé une pression tendant à de nouvelles hausses des prix. En outre, un affaiblissement considérable du franc risquait d'entraîner, au détriment de la France, une détérioration des conditions des échanges internationaux (terms of trade). Une période de transition était donc nécessaire.

Aussi, en vue d'éviter les inconvénients des taux fixes et pour permettre au franc de trouver progressivement un niveau d'équilibre « naturel », le Gouvernement français décida-t-il de recourir à la création d'un marché libre.

D'autres avantages étaient attendus de cette mesure.

L'application de taux de change discriminatoires dans le cadre du marché libre devait proportionner la dévaluation du franc aux exigences du commerce extérieur. En particulier, la cotation du dollar sur ce marché devait stimuler les exportations vers la zone dollar.

Par ailleurs, l'institution du marché libre était de nature à encourager les rapatriements volontaires de capitaux.

Enfin, le rétablissement d'un marché libre des changes tendait à éliminer peu à peu la dualité des cours officiels et clandestins qui détournait vers le marché parallèle d'abondantes ressources en devises.

b) *Les modalités.* — Au début de 1948, les parités de change fixées deux ans plus tôt ne correspondaient plus à la valeur externe réelle du franc. Dans le *Journal officiel* du 26 janvier, un avis n° 291 de l'Office des changes [9] fit savoir que les cours, auxquels le Fonds de stabilisation des changes achèterait ou céderait désormais des devises contre francs, seraient ceux de décembre 1945 majorés d'une prime uniforme de 80 p. 100. Le cours officiel du dollar ressortait ainsi à 214,392 fr., et celui de la livre sterling à 864 francs. Les nouvelles parités étaient établies pour tenir compte à la fois des hausses des prix déjà acquises et de celles qui devaient normalement résulter à brève échéance de la libération totale ou partielle de nombreux prix industriels. La dévaluation du franc ressortant des nouveaux cours officiels des changes était de 44,44 p. 100.

Les parités du franc métropolitain par rapport aux autres monnaies de la zone franc n'étaient pas modifiées, sauf en ce qui concerne le franc des territoires français du Pacifique (nouvelle parité 4,32 fr. métropolitains contre 2,40 fr. métropolitains), ainsi que la roupie française (64,80 f. m. contre 36 f. m.), dont les cours, par rapport au dollar et à la livre sterling, demeuraient inchangés.

En même temps fut créé un marché libre pour la négociation des monnaies des pays non soumis à un contrôle des changes et avec lesquels la France n'était liée par aucun accord de paiement — dollar des Etats-Unis et escudo portugais.

Des négociations ultérieures ouvrirent ce marché aux transactions sur le franc suisse (avril 1948) et sur le franc belge (juin 1949); le dollar canadien (octobre 1950) y fut coté dès que fut abandonnée la parité fixe qui le rattachait au dollar des Etats-Unis. Le franc de Djibouti y a été traité, dès sa création, en avril 1949. La Grande-Bretagne s'opposa à ce que la livre

9. Donc une simple décision du pouvoir exécutif et non pas une loi votée par le Parlement, comme il est devenu de tradition depuis la dévaluation d'octobre 1936. La loi monétaire du 1er octobre 1936, modifiée par le décret du 30 juin 1937, permet, en fait, au gouvernement, de fixer les parités de change officielles.

sterling fût cotée sur le marché libre, craignant que les fluctuations des cours ne fissent ressortir une parité contre dollar.

Les caractéristiques du marché libre furent arrêtées comme suit :

A. Le marché était alimenté :

— par la moitié du produit des exportations, l'autre moitié étant cédée au Fonds de stabilisation des changes sur la base des cours pratiqués par celui-ci;

— par la totalité des devises ayant une autre origine : devises provenant de règlements non commerciaux, de mouvements de capitaux ou des touristes, etc.

B. Les disponibilités du marché étaient utilisables :

— pour le règlement de la totalité, et non de la moitié, des importations de marchandises [10];

— pour tous autres règlements ou mouvements de capitaux.

Le marché était qualifié de « libre » en ce sens que les cours des devises traitées s'établissaient « librement par le jeu de l'offre et de la demande ». En fait, les autorités officielles ont surveillé l'évolution des cours, et ont provoqué parfois leurs variations (avril 1949). Pour s'en rendre compte, il suffit de comparer l'évolution des cours sur le marché « libre officiel » et celle des cours sur le marché parallèle.

Celui-ci ne disparut pas, car, en fait, les transactions sur le marché libre restèrent soumises à un certain contrôle. L'Office des changes vérifie que toutes les devises devant être cédées sur le marché le sont effectivement dans les délais et conditions en vigueur. En outre, seuls les achats et ventes de devises correspondant à des paiements autorisés par la réglementation des changes ont accès au marché libre.

Les opérations de change qui s'y déroulent sont réservées aux intermédiaires agréés sous le contrôle de la Banque de France. Le marché fonctionne à la Bourse de Paris sous la surveillance du syndic de la compagnie des agents de change [11].

10. Pour rendre moins onéreuses les importations de certaines marchandises de base (céréales, corps gras, combustibles, huiles minérales, engrais) payables en devises dont l'achat aurait dû s'effectuer intégralement au marché libre, il fut décidé que ces devises seraient livrées par le Fonds de stabilisation aux cours officiels.

11. Le contrôle des transactions avec l'étranger a été renforcé par l'obligation de domicilier dans une banque chaque opération à l'importation et à l'exportation.

Le contrôle des changes étant intégralement maintenu, l'Etat est resté maître de diriger les conditions d'équilibre du nouveau marché et finalement les cours qui y sont cotés. Dans ces conditions, ces derniers ne pouvaient traduire un équilibre « naturel ». Mais la souplesse relative du système permet, le cas échéant, de les adapter sans heurts aux fluctuations de la conjoncture internationale, ainsi que l'expérience l'a prouvé.

c) *Opposition du Fonds monétaire international.* — Les modifications apportées au système des changes entraînaient l'existence de parités multiples pour les devises cotées au marché libre officiel; ainsi, un produit valant, par exemple, un dollar au cours mondial coûtait plus cher en francs (environ 310 fr.) s'il était acheté par un importateur français obligé de se procurer l'intégralité des devises au marché libre, qu'il ne rapportait de francs (soit 260 francs environ par dollar, cours moyen, c'est-à-dire moyenne arithmétique entre le cours officiel pratiqué par le Fonds de stabilisation et le cours du marché libre officiel) s'il était vendu par un exportateur français.

Aussi le Fonds monétaire international, tout en se déclarant d'accord avec le Gouvernement français sur la nécessité d'une modification de la parité du franc, se refusa-t-il à reconnaître la création du marché libre. Il estimait que l'application de taux variables aux exportations vers une zone déterminée, les autres taux demeurant fixes et les autres pays maintenant les parités autorisées par le Fonds, ouvrirait la voie à des dévaluations « compétitives »; le système instauré pouvait détourner des courants commerciaux et jeter un discrédit, non justifié, sur la valeur réelle de beaucoup de monnaies.

Le Gouvernement français passa outre, et le franc n'a plus, depuis janvier 1948, de parité reconnue par le Fonds. Les autorités françaises justifièrent leur position, notamment dans un communiqué commun du Quai d'Orsay et du Foreign Office, en déclarant que la solution choisie était la seule qui fût susceptible de répondre aux exigences de la situation économique. Elle ne constituait pas, dans leur esprit, le système monétaire permanent de la France, mais une étape vers la stabilisation de la monnaie sur la base d'un taux de change unique.

L'évolution ultérieure de la structure des changes en France a confirmé l'exactitude de cette déclaration.

d) *L'aménagement de mars* 1948. — Une première modification fut apportée à la réforme de janvier 1948 dès le 31 mars suivant. Les importations donnant lieu à transfert en l'une des devises traitées au marché libre devaient désormais être réglées à l'aide de devises achetées pour moitié au Fonds de stabilisation, et pour moitié, et non plus pour l'intégralité, au marché libre.

Après cette modification, le système des taux de change était donc caractérisé par :

— un cours fixe pour les monnaies inconvertibles, correspondant à la parité de 214,392 fr. pour 1 dollar;
— un cours fixe des monnaies traitées au marché libre; à ce cours, le Fonds achetait 50 p. 100 des devises provenant des exportations et cédait soit la totalité des devises nécessaires au règlement des importations de produits « prioritaires », soit la moitié des devises nécessaires aux autres importations;
— un cours libre des monnaies traitées au marché libre officiel.

Des ventes et des achats de certaines devises, pour moitié au marché libre et pour moitié au Fonds de stabilisation, résultait un cours moyen pour ces devises.

Ainsi, suivant les transactions effectuées et les devises employées, la valeur externe du franc était susceptible de varier dans des proportions notables.

Pour une importante fraction des opérations en monnaies convertibles, le franc était négocié à un taux inférieur à celui retenu pour les opérations en monnaies non convertibles.

e) *Survivance du marché parallèle.* — Le premier cours du dollar sur le marché libre officiel s'établit, le 2 février 1948, à 312,50 fr., alors que sur le marché parallèle cette devise cotait 295 francs, soit une perte de 6 p. 100 environ. Mais la situation se renversa rapidement. Si, sur le marché libre, le dollar fléchit jusqu'à 304,80 fr. en avril pour se relever à 313,40 fr. en octobre, au marché parallèle il monta progressivement à 490 francs, cours accusant une prime de 56 p. 100 par rapport à celui du marché libre. A la même époque, la prime du franc suisse était de l'ordre de 55 p. 100, et celle de la livre, calculée en

comparant le cours du Fonds de stabilisation et celui du marché parallèle, de 29 p. 100 contre une perte de 17 p. 100 lors de l'ouverture du marché libre.

L'écart considérable entre les cotations des deux marchés résultait, dans une large mesure, de facteurs économiques. Les transactions pour lesquelles l'Office des changes n'accordait pas de devises se reportèrent sur le marché parallèle et y soutinrent les cours. Par ailleurs, la procédure des importations sans paiement [12] fut une cause notable de hausse, les devises nécessaires au règlement de ces importations étant, en fait, fréquemment achetées sur le marché parallèle. Aussi, le 21 avril 1948, un avis de l'Office des changes soumit-il à autorisation toutes les importations sans paiement, alors qu'auparavant certaines d'entre elles étaient complètement libres.

La persistance du marché clandestin, en tarissant certaines sources d'approvisionnement du marché libre, accentua l'écart entre les cours des deux marchés.

La disparité s'aggrava lorsque la crise politique intérieure, qui se prolongea pendant presque tout l'été 1948, et les conflits sociaux, qui l'accompagnèrent, vinrent contrebalancer les facteurs d'amélioration que constituaient le retour à un niveau d'équilibre des prix industriels, la perspective de bonnes récoltes et la diminution du déficit de la balance des paiements grâce à l'aide américaine, à l'expansion des exportations et à l'afflux des touristes.

La hausse de l'or, l'écart croissant entre les cours officiels et les cours clandestins des devises freinèrent à nouveau les rentrées de devises provenant de l'exportation et dirigèrent vers le marché occulte les devises apportées par les touristes.

Par ailleurs, après avoir fléchi sensiblement pendant plusieurs mois, les soldes débiteurs des accords de paiement se gonflèrent de nouveau et les ventes à terme du Fonds de stabilisation se développèrent exagérément.

B. — *La réforme d'octobre* 1948.

a) *Les conditions.* — Le remède à cette situation a été recherché dans un nouvel aménagement du marché libre des changes. L'opposition britannique et celle du Fonds monétaire

12. Voir ci-après les mesures d'assouplissement du contrôle des changes.

international n'avaient pas permis au Gouvernement français de développer la réforme de janvier 1948. L'uniformisation des taux de change aurait pu être obtenue par une extension progressive du marché libre aux principales devises internationales. Mais les pays intéressés, à part la Suisse et la Belgique, n'ont pas pu ou n'ont pas voulu donner leur accord, soit qu'ils hésitèrent à contribuer au succès d'une opération critiquée par le Fonds monétaire ou la Grande-Bretagne, soit qu'ils redoutèrent, pour leur économie, la libre cotation de leur monnaie sur un marché étranger.

Il faut bien dire aussi que l'évolution politique intérieure et qu'une fiscalité rigide et rigoureuse, en décourageant le rapatriement de capitaux, ne facilitèrent guère l'épanouissement du marché libre.

Enfin, la hausse des prix français avait progressivement atténué le stimulant à l'exportation dû à la prime de 80 p. 100 instituée en janvier 1948, et la disparité établie entre monnaies convertibles et monnaies inconvertibles jouait à plein. Les importateurs de marchandises payables en livres ou en francs belges, par exemple, bénéficiaient d'une subvention indirecte, alors que les marchés correspondants se fermaient aux exportations françaises.

Pour accroître ces dernières, l'instauration d'un régime des changes, aussi simple et aussi uniforme que possible, parut désirable. Le Gouvernement français estima qu'il n'était pas encore possible de revenir à des taux de change fixes, mais il s'efforça de rétablir, dans toute la mesure du possible, des taux de change conformes aux parités officielles approuvées par le Fonds monétaire international.

b) *Les modalités.* — Après une hausse, de l'ordre de 4 p. 100, des cours du marché libre, un alignement des parités de toutes les monnaies non convertibles au niveau du cours moyen du dollar fut réalisé le 17 octobre.

Les cours des devises traitées exclusivement par le Fonds de stabilisation des changes devaient, désormais, être déterminés en fonction :

— de la parité officielle de la monnaie considérée par rapport au dollar, telle qu'elle était reconnue par le Fonds monétaire international pour les pays membres;

— du cours du dollar à Paris correspondant à la moyenne arithmétique entre le cours officiel pratiqué par le Fonds de stabilisation des changes, d'une part, et la moyenne des cours sur le marché libre pendant les sept dernières bourses précédant les deux derniers jours ouvrables du mois écoulé, d'autre part (période de référence).

Les taux de change ainsi calculés devaient être maintenus tant que les variations, par rapport aux taux en vigueur le mois précédent, n'excéderaient pas 2 p. 100 dans l'un ou l'autre sens. Toutefois, si un jour quelconque le cours du dollar U. S. A. sur le marché libre variait d'au moins 5 p. 100 par rapport à sa moyenne pendant la période de référence, les taux de change des monnaies inconvertibles devaient être ajustés dès le lendemain.

Aucune modification ne fut apportée au régime du marché libre, ni à la législation des changes dans son ensemble. Cependant, la possibilité pour les importateurs de certains produits de se procurer, auprès du Fonds et à la parité officielle, des devises cotées au marché libre, fut supprimée.

En ce qui concerne le régime monétaire de l'Union française, la scission opérée en décembre 1945 fut aggravée. Si la parité du franc métropolitain par rapport aux monnaies d'Afrique du Nord, d'Indochine, des Antilles, de la Guyane fut maintenue, par contre le taux du franc C. F. A. passa de 1,70 à 2 francs métropolitains, celui du franc C. F. P. fut porté à 5,31 fr. métropolitains, et celui de la roupie des Indes françaises à 79,70 fr., ces deux dernières monnaies conservant leur parité antérieure vis-à-vis des devises étrangères.

Le régime métropolitain des changes, instauré en octobre 1948, rétablissait donc, pour toutes les transactions commerciales, des cours de change correspondant aux parités officielles des monnaies étrangères entre elles.

Malgré leur hausse, les cours du marché libre restèrent d'abord sensiblement inférieurs à ceux du marché parallèle. Sur le premier, le dollar atteignit un nouveau maximum de 318,40 fr. en décembre, alors que sur le second il progressa à 545 francs, cours correspondant à une prime de 71 p. 100; la prime était, pour la livre, de l'ordre de 55 p. 100 à fin 1948.

Dès le début de 1949, le marché parallèle commença toutefois à s'alourdir en liaison avec la baisse de l'or, et, peu avant

l'alignement du 26 avril 1949, la prime était tombée à 5 p. 100 pour le dollar et à 3 p. 100 pour le franc suisse.

c) *Abandon partiel des parités multiples.* — Après la réforme d'octobre 1948, la structure des taux de change français était désormais fondée sur le cours moyen du dollar, les seules dérogations étant représentées par les transactions non commerciales en monnaies convertibles et par le maintien d'une parité autonome entre la lire et le franc.

Le nouveau régime était plus simple que le précédent, puisque les parités officielles des monnaies autres que celles cotées au marché libre étaient solidaires de toute fluctuation importante du dollar sur ce marché.

En janvier 1948, en raison de la création du marché libre, le franc avait été, en fait, plus dévalué par rapport au dollar (55 p. 100) que par rapport à la livre sterling (44,4 p. 100). En octobre 1948, la dévaluation complémentaire vis-à-vis des devises non convertibles rétablit la concordance des parités. Elle eut, en particulier, pour effet de rétablir le « cross-rate » de 4,03 entre la livre sterling et le dollar pour les transactions commerciales. Le Fonds monétaire international et les autorités britanniques s'en montrèrent satisfaits.

Cependant, la disparité qui subsistait encore entre les cours pratiqués par le Fonds de stabilisation, d'une part pour les devises traitées sur le marché libre, d'autre part pour les autres devises, indiquait que la réforme d'octobre 1948 n'avait pas encore abouti au rétablissement d'un taux de change unique.

C. — *L'alignement d'avril* 1949.

Malgré les résultats assez satisfaisants obtenus par la réforme d'octobre 1948, la position de la balance des comptes et des réserves en devises restait encore précaire au début de 1949. Pour accélérer le développement des exportations et les rentrées de devises, les autorités monétaires firent jouer les dispositions de l'Avis de l'Office des changes d'octobre 1948 concernant les modifications de parités. Elles laissèrent monter, sur le marché libre, le cours du dollar à 329,80 fr. le 26 avril 1949. Ce cours, étant supérieur de plus de 5 p. 100 à celui de la période de référence, toutes les parités officielles des devises non traitées au marché libre furent relevées. Le cours de la livre

sterling passa ainsi de 1.062 à 1.097 francs. Après cet ajustement des taux de change, la prime du dollar, du franc suisse et du franc belge sur le marché parallèle s'atténua sensiblement, et un disagio apparut pour presque toutes les autres devises, y compris la livre sterling; en conséquence, le marché libre bénéficia d'un apport accru de devises dont les rentrées s'effectuaient ainsi plus régulièrement.

D. — *La dévaluation de septembre* 1949.

a) *Les conditions.* — En 1949, les progrès de la production nationale, la baisse de l'or, la tendance des prix à se stabiliser, les mesures prises en vue d'assainir les finances publiques, contribuèrent au raffermissement de la position du franc sur les divers marchés des changes. Comme, par ailleurs, les facteurs de faiblesse de certaines monnaies étrangères commençaient à se révéler, les détenteurs de créances sur l'étranger accélérèrent leur rapatriement. A ces raisons d'ordre psychologique s'ajouta l'effet mécanique exercé par le contrôle du crédit sur les trésoreries des entreprises; celles-ci furent incitées à convertir en francs leurs avoirs à l'étranger.

Sur les marchés libres extérieurs, une forte hausse du franc se produisit pendant les premiers mois de 1949. En Suisse, de janvier à avril 1949, la revalorisation atteignit 40 p. 100. Sur le marché de Paris, l'afflux des devises cédées par les touristes fit baisser, et parfois disparaître, au cours de l'été, la prime du marché parallèle, qui était encore en moyenne de l'ordre de 16 p. 100 au début de mai. Puis, à partir du mois d'août et jusqu'à fin septembre, dans l'attente des mesures générales de dévaluation des monnaies, les cours du dollar, du franc suisse, et à un moindre degré du franc belge, se redressèrent sur le marché parallèle, et la prime oscilla entre 9 et 20 p. 100. Par contre, le cours du billet sterling sur le marché parallèle, qui, à fin avril, faisait encore légèrement prime sur le cours officiel, demeura constamment, après juin, au-dessous de ce dernier.

b) *Les modalités.* — L'abandon, en septembre 1949, de la parité officielle, qui avait été maintenue depuis le début de la dernière guerre entre la livre sterling et le dollar, a été

l'occasion d'une refonte du système des changes français dont les modalités furent précisées dans un Avis de l'Office des Changes n° 420 du 20 septembre 1949.

Désormais, toutes les transactions payables en l'une des devises négociées sur le marché libre doivent être intégralement réglées par l'intermédiaire de ce marché.

En outre, les cours appliqués par le Fonds de stabilisation pour les opérations sur les autres devises (à l'exception de la lire italienne) sont déterminés chaque mois en fonction :

— de la parité officielle de la monnaie considérée par rapport au dollar des Etats-Unis;

— de la moyenne des cours de ce dernier sur le marché libre pendant une période de référence comprenant les sept bourses précédant les deux derniers jours ouvrables du mois écoulé. Cette moyenne constitue le « cours de référence ».

Les taux de change ainsi fixés doivent être modifiés :

— si la parité officielle de la monnaie par rapport au dollar est elle-même modifiée;

— si le cours moyen du dollar pendant les sept bourses précédant les deux derniers jours ouvrables du mois est supérieur ou inférieur de 2 p. 100 au cours de référence en vigueur;

— si le cours moyen du dollar pendant une journée varie de plus de 5 p. 100 par rapport au cours de référence.

En ce qui concerne les monnaies coloniales, la situation se présente comme suit :

— pas de changement pour le franc C. F. A.;

— le franc C. F. P. est rattaché au franc métropolitain sur la base de 5,5 fr. métropolitains; il n'est plus solidaire du dollar;

— la piastre indochinoise garde sa parité de 17 francs;

— la roupie des Indes françaises, qui demeure liée à la livre sterling, est ramenée à 73,50 fr. métropolitains.

Ainsi, en septembre 1949, a cessé, en ce qui concerne les monnaies traitées sur le marché libre, la dualité du régime établi en janvier 1948, selon qu'il s'agissait d'opérations commerciales ou d'opérations financières. Les règlements liés à ces opérations doivent, quelle que soit leur nature, être réalisés intégralement par le canal du marché libre.

En outre, un nouveau pas important dans la voie de l'unification des taux de change a été fait par l'adoption du dollar comme seul pivot du système des parités, mais après une nouvelle dévaluation du franc par rapport au dollar.

c) *L'uniformisation des taux de change.* — Le problème du choix des taux de change était assez complexe.

D'une part, les cours des marchés libres, malgré l'ajustement d'avril, révélaient une certaine surévaluation du franc par rapport au dollar, au franc suisse et au franc belge.

D'autre part, le maintien du cours de 330 francs pour un dollar, pratiqué les premiers jours de septembre, aurait eu pour effet de réévaluer nettement le franc par rapport à la livre sterling et aux nombreuses monnaies qui suivirent totalement la devise britannique dans sa dévaluation par rapport au dollar. Une telle situation pouvait avoir des conséquences néfastes pour les exportations françaises.

Pour tenir compte de ces diverses considérations, le cours du dollar sur le marché libre fut porté de 330 francs environ à 350 francs le 20 septembre. A titre exceptionnel, c'est ce cours qui est utilisé depuis le 21 septembre comme cours de référence. Il fait ressortir une dévaluation du franc de 26,26 p. 100 par rapport au dernier cours coté sur le marché libre avant la réforme.

La cotation du franc suisse fut reprise à 82,15 fr. et celle du franc belge à 7 francs; elles comportaient, par rapport aux anciens cours moyens, une amputation du franc français de 18,96 p. 100 et 11 p. 100 respectivement. Par contre, l'évolution des cours sur le marché parallèle fit ressortir, pendant quelque temps, une légère revalorisation du franc français par rapport au franc suisse.

Quant aux monnaies non cotées au marché libre, mais traitées par le Fonds de stabilisation, leur parité a été calculée en fonction du nouveau cours de référence du dollar, soit 350 francs,

et des nouveaux taux de change adoptés par les divers pays vis-à-vis de la devise américaine; la nouvelle parité de la livre s'est établie ainsi à 980 francs, faisant apparaître une revalorisation du franc de 11,9 p. 100.

Ainsi, en septembre 1949, l'homogénéité a été rendue au système français des changes en même temps qu'ont été fixés des taux qui, à l'expérience, se sont avérés satisfaisants, ainsi que l'attestent les fluctuations des cours sur les marchés parallèles jusqu'aux événements de Corée.

TABLEAU I.

Cours des devises à Paris au marché « libre » officiel.

(En francs.)

	Un Dollar		Un Franc suisse		Un Franc belge	
	Plus haut	Plus bas	Plus haut	Plus bas	Plus haut	Plus bas
1948 :						
Janvier	»	»	»	»	»	»
Février	312,50	305,20	»	»	»	»
Mars	306,50	305,30	»	»	»	»
Avril	305,40	304,80	75,90	75,35	»	»
Mai	306	305,20	76,55	75,35	»	»
Juin	306,40	305,60	76,65	76,30	»	»
Juillet	307,20	305,40	77,30	76,50	»	»
Août	307	305,60	78,875	77,05	»	»
Septembre	314	307,30	80,40	78,40	»	»
Octobre	313 40	312,80	80,85	80,05	»	»
Novembre ..	315,20	313,80	80,15	79,35	»	»
Décembre ..	318,40	314,80	79,75	79,10	»	»
1949 :						
Janvier	318,80	317,80	80,00	79,30	»	»
Février	319,20	318,20	80,10	79,80	»	»
Mars	319,20	318,40	80,30	79,85	»	»
Avril	329,80	319,20	83,60	80.30	»	»
Mai	329,80	328,80	Cotation	suspendue	»	»
Juin	330	329,40	83,45	82,50	7,51	7,49
Juillet	331	329,80	83,35	82,65	7,53	7,50
Août	331	330	83,50	83,15	7,53	7,48
Septembre .	350	330,40	83,40	80,15	7,52	6,99
Octobre	349,40	348,80	81,00	80,40	6,99	6,96
Novembre ..	349,20	348,50	81,30	80,70	6,98	6,96
Décembre ..	349.20	348,80	81,45	81,05	6,99	6,97
1950 :						
Janvier	349,40	348,80	81,45	81,15	7.00	6,98
Février	349,40	349	81,40	81,10	7,00	6,98
Mars	349,60	349,20	81,40	81,25	7,00	6,976
Avril	349,70	349,60	81,475	81,40	6,9775	6,965
Mai	349,90	349,60	81,525	81,375	6,995	6,9725
Juin	349.90	349,80	81,375	80,50	7,0075	6,99125
Juillet	349,90	349,80	80,775	80,55	6,9875	6,975
Août	349,90	349,80	80,75	80,45	6.975	6,965
Septembre .	349,90	349,80	80.55	80,225	6,965	6,96
Octobre	349.90	349,80	80,35	80,175	6,9625	6,96
Novembre ..	349.90	349,80	80,325	80,225	6,9637	6,96
Décembre ..	349,90	349,80	81,475	80.475	6,985	6,9625

Tableau II.

Cours des devises à Paris au marché parallèle.

(En francs.)

	Livre		Dollar		Franc suisse	
	Plus haut	Plus bas	Plus haut	Plus bas	Plus haut	Plus bas
1948 :						
Janvier	837	755	352	320	83,5	73
Février	790	720	335	290	83	72
Mars	820	760	357	332	87	80,5
Avril	915	810	390	354	93,5	84
Mai	910	865	359	333	88	82
Juin	985	920	357	338	87,5	85
Juillet	1.040	965	373	335	96	85
Août	1.100	955	400	355	102	88
Septembre .	1.315	1.080	485	385	122	98,5
Octobre ...	1.375	1.250	490	457	125	118
Novembre ..	1.390	1.250	490	450	123,5	114
Décembre ..	1.650	1.400	545	492	133,5	121,5
1949 :						
Janvier	1.510	1.350	520	465	128,5	116
Février	1.430	1.175	490	335	122 5	95
Mars	1.225	1.125	425	360	107,25	91,5
Avril	1.125	1.040	365	335	91	83
Mai	1.140	1.050	380	345	97,5	87
Juin	1.060	950	355	339	90	84 5
Juillet	965	920	352	338	88	82,95
Août	1.060	900	397	350	99	86,50
Septembre .	1.045	950	397	360	95,5	86
Octobre ...	1.020	935	399	380	91,75	87
Novembre ..	990	880	400	382	93	87
Décembre ..	920	890	402	389	93	89
1950 :						
Janvier	926	890	397	391	92,50	90
Février	960	890	392	382	91,50	88
Mars	915	845	387	356	89 25	82,50
Avril	900	845	361	355	84,50	82,50
Mai	885	865	359	350	84	81,50
Juin	915	870	367	350	84	81
Juillet	925	875	400	359	93 25	82,25
Août	945	895	387	378	88,75	86 50
Septembre .	935	892	383	370	88	84 50
Octobre ...	995	940	385	378	89	86,50
Novembre ..	990	955	390	381	89,75	87,50
Décembre ..	985	940	390	380	90 75	87,50

Après la dévaluation de septembre 1949, les cours du marché libre officiel ont été remarquablement stables jusqu'à fin décembre 1950. Cette stabilité a d'ailleurs traduit les progrès réalisés à l'intérieur dans le domaine économique et financier, ainsi que l'amélioration de la balance des comptes et des réserves de change. Vers le milieu de l'année 1950, les cours du marché parallèle, qui n'avaient pratiquement pas cessé de fléchir depuis le début de l'année jusqu'au voisinage des cours officiels, se relevèrent en liaison avec la guerre de Corée et avec les changements provoqués par cette dernière dans les

conditions économiques, financières et monétaires intérieures et extérieures.

TABLEAU III.

Cours du billet français à Genève à des dates caractéristiques.

Dates	100 francs français en francs suisses	Perte en % par rapport au billet $
1948 : 27 janvier	1,28	61
29 janvier	1,38	»
14 avril	1,1	18
29 juillet	1,15	11
23 octobre	0,80	36
4 novembre	0,90	28
16 décembre	0,78	35
1949 : 7 mars	0,97	20
23 avril	1,18	2
10 mai	1,05	8
19 juillet	1,195	0,5
30 août	1,025	12
23 septembre	1,155	6,4
29 octobre	1,135	9,1
30 décembre	1,095	11
1950 : 13 février	1,135	8,4
4 avril	1,235	0,6
8 juin	1,245	parité
25 juillet	1,085	12,5
30 septembre	1,145	8,03
28 décembre	1,12	8,68

A fin 1950, la prime du dollar au marché parallèle a atteint au maximum 11,5 p. 100 (contre 15 p. 100 un an auparavant), et celle du franc suisse 11 p. 100; celle du franc belge était de 6 p. 100; la livre sterling et la lire italienne se traitaient aux environs de la parité officielle, tandis que les autres monnaies européennes étaient cotées en dessous de leurs parités respectives.

E. — *Création d'un « marché officiel » des changes.*

Un changement notable a été apporté, à dater du 1er août 1950, par l'Avis n° 462 de l'Office des changes au régime des opérations sur devises.

Cet Avis crée un « Marché officiel », au comptant et à terme, pour les monnaies traitées par le Fonds de stabilisation et non cotées sur le marché libre établi en janvier 1948 :

— Au comptant, le Fonds de stabilisation des changes cesse d'assurer la contrepartie de chaque opération. Les intermédiaires agréés sont habilités à négocier entre eux les devises

mentionnées ci-dessus. Mais les cours ne peuvent varier qu'entre les taux vendeurs et acheteurs fixés par le Fonds de stabilisation, qui n'intervient plus que pour faciliter l'équilibre des opérations. Le marché est alimenté par les devises provenant de l'étranger, quelle que soit leur origine, et ses disponibilités sont utilisables pour tous règlements à destination de l'étranger.

— A terme, le Fonds de stabilisation cesse également d'assurer la contrepartie des opérations dont, jusqu'ici, il avait le monopole. Les intermédiaires agréés sont autorisés à négocier entre eux, à terme, les devises traitées par le Fonds de stabilisation des changes et non cotées sur le marché libre, mais uniquement pour les opérations commerciales. Les cours du terme sont ceux du comptant majorés ou diminués d'un report ou d'un déport librement débattu entre les intermédiaires.

La généralisation du marché libre à terme marque l'aboutissement d'une réforme commencée en 1948.

F. — *Le marché des changes à terme.*

En effet, les modifications introduites dans le système des changes français depuis janvier 1948 pour l'assouplir et lui donner un caractère plus libéral avaient comporté l'établissement progressif d'un marché libre à terme, pour les opérations commerciales. Outre les avantages techniques que présente, pour les importateurs et exportateurs, la création d'un marché à terme des devises, celle-ci donne une indication sur l'évolution de la balance des comptes. Elle a permis, par ailleurs, de transférer les engagements à terme qui grevaient le Fonds de stabilisation au marché libre, appelé de ce fait à supporter les risques de la couverture des contrats.

Un Avis n° 334 de l'Office des changes en date du 25 juin 1948 habilita les intermédiaires agréés à vendre et à acheter à terme du dollar U. S. A. sur le marché libre. Cette autorisation fut étendue, par un Avis n° 414 du 21 juillet 1949 modifié par un Avis n° 422 du 23 septembre 1949, à toutes les monnaies négociées sur le marché libre. Enfin, l'Avis n° 462 du 27 juillet 1950 a instauré le marché à terme pour les devises traitées par le Fonds de stabilisation des changes et non cotées sur le marché libre.

En vertu des textes précités, seules les transaction sur mar-

chandises pouvaient donner lieu à opérations à terme sur les marchés libres. Mais un Avis n° 474 de l'Office des changes en date du 12 octobre 1950 a permis aux intermédiaires agréés, agissant pour le compte de banques établies aux Etats-Unis ou en Suisse, d'acquérir à terme, sur le marché libre, les dollars des Etats-Unis ou les francs suisses libres nécessaires à la couverture des échéances des placements à court terme faits en France par lesdites banques. Les intermédiaires agréés sont également autorisés à faire la contrepartie de ces opérations.

Le tableau ci-après montre que la position à terme du franc n'a cessé de s'améliorer de l'été 1949 à octobre 1950. Au cours du dernier trimestre 1950, si le marché à terme du dollar et du franc suisse a encore évolué dans un sens favorable, les reports se sont tendus sur le sterling sous l'effet — passager — des bruits de revalorisation de cette monnaie et sous l'influence, plus durable, de la hausse des matières premières achetées dans la zone sterling.

Tableau IV.

Taux des reports ou déports à un mois.

(Plus haut et plus bas ramenés en p. 100 annuel.)

	Dollar		Franc suisse		Livre	
	1 mois		1 mois		1 mois	
	Plus haut	Plus bas	Plus haut	Plus bas	Plus haut	Plus bas
Du 2 août 1948 au 8 juin 1949	R. 3,75	R. 1,81	»	»	»	»
Du 9 juin 1949 au 31 juillet 1949	R. 2,72	R. 2,72	R. 5,40	R. 1,80(a)	»	»
1949 : Août	R. 5,45	R. 1,81	R. 5,40	R. 1,80	»	»
Septembre	R. 5,45	R. 1,81	R. 5,40	D. 5,55	»	»
Octobre	R. 5,14	R. 2,50	R. 3,75	D. 3,70	»	»
Novembre	R. 5,14	R. 2,75	R. 3,70	pair	»	»
Décembre	R. 5	R. 1,75	R. 5,25	R. 1,50	»	»
1950 : Janvier	R. 4,30	R. 1,70	R. 4,50	R. 1,45	»	»
Février	R. 3,50	R. 1,75	R. 3,75	R. 2,25	»	»
Mars	R. 3,50	R. 1,75	R. 4,50	R. 2,25	»	»
Avril	R. 3	R. 1,75	R. 4	R. 2,25	»	»
Mai	R. 3	R. 2,125	R. 3,75	R. 2,25	»	»
Juin	R. 3	R. 2,125	R. 3	D. 3,75	»	»
Juillet	R. 3	R. 1,75	R. 2,25	pair	»	»
Août	R. 3	R. 1,75	R. 3	R. 1,50	D. 2,40	D. 0,30
Septembre	R. 2,625	R. 1,75	R. 2,625	R. 0,75	D. 0,30	D. 0,15
Octobre	R. 3,50	pair	R. 1 875	D. 3	R. 4,20	R. 2,40
Novembre	R. 0,875	pair	R. 3,00	R. 0,75	R. 3,30	R. 210
Décembre	R. 0,75	R. 0,125	R. 2,25	R. 0,75	R. 3,54	R. 2,70

(a) 28 et 29 juillet 1949.

2° Le marché de l'or.

A. — *Création et caractéristiques du marché libre officiel de l'or.*

La loi du 2 février 1948, qui aménageait certaines dispositions de la réglementation des changes, a rétabli à l'intérieur des frontières la liberté totale de la détention, du transport et du commerce de l'or étroitement réglementés depuis le début de la guerre de 1939. Seules sont restées soumises à l'autorisation préalable de la Banque de France les opérations d'importation et d'exportation du métal jaune.

En conséquence, fut ouvert à Paris, puis dans les principales villes de province comportant une bourse des valeurs, un marché officiel de l'or où les prix sont librement débattus entre acheteurs et vendeurs. Ce marché est placé sous l'autorité de la Chambre syndicale de la Compagnie des agents de change qui a établi un règlement précisant notamment les caractéristiques des matières d'or susceptibles d'être cotées. Ce furent d'abord la barre de 12,5 kilos à 14 kilos environ, le lingot d'un kilo environ, les pièces françaises et suisses de 20 francs et de 10 francs, les pièces de l'Union latine de 20 francs, les souverains et demi-souverains, les pièces de 20, 10 et 5 dollars U. S. A. A ces matières ont été ajoutées, à fin mai 1950, les pièces allemandes de 20 marks, les pièces de 50 pesos mexicains et les pièces de 10 florins.

Par ailleurs, les écarts minima de cotation à la Bourse de Paris furent réduits le 19 avril 1949. C'est ainsi qu'ils furent ramenés à 1.000 francs par kilo, 10 francs par Napoléon, 5 francs par demi-Napoléon et 2 francs par dollar contre respectivement 2.500, 25, 10 et 5 francs antérieurement. En outre, depuis la même date, les cotations doivent être débattues à la corbeille et être approuvées par la Chambre syndicale. Ces mesures ont pour objectif de diminuer l'importance des bénéfices réalisés par les intermédiaires au détriment de leurs clients et de faciliter les arbitrages entre le marché parisien et les bourses de province où les écarts étaient analogues à ceux qui ont été fixés, en dernier lieu, pour Paris.

B. — *Objectifs.*

La réforme du 2 février 1948 a établi, pour la première fois en France, un marché officiel de l'or.

Dans les périodes où le commerce du métal jaune avait été libre, les transactions s'effectuaient entre banques, courtiers et établissements spécialisés.

La restauration du commerce libre de l'or, et de celui de certaines devises, avait plusieurs objectifs. Il s'agissait d'abord de supprimer la clandestinité des opérations, favorable à la spéculation. En outre, il apparaissait nécessaire de montrer à l'opinion publique que la signification monétaire attachée au prix du marché clandestin était assez éloignée de la vérité. On jugea donc qu'il était possible et même utile de laisser les offres et les demandes s'affronter sur un marché libre et bénéficier même de garanties d'anonymat.

Si celles-ci furent respectées, il semble bien qu'aux périodes de crise et de tension, les autorités officielles soient intervenues sur le marché en vue de limiter les fluctuations des cours et surtout pour atténuer la disparité entre le cours du lingot et celui des pièces. Rien d'ailleurs, dans la législation française, ne s'oppose à de telles interventions sur le marché intérieur qui ne sont pas, non plus, en contradiction avec les engagements internationaux souscrits par la France, notamment envers le Fonds monétaire international.

Sans revenir à la liberté des transactions internationales sur l'or, le Gouvernement français a donc accepté que la valeur du franc par rapport au métal fût librement débattue et officiellement constatée. Il espérait ainsi faire disparaître la prime de risque qui gonflait les cours clandestins, et déclencher un mouvement de baisse des cours, propre à rétablir la confiance à l'égard de la monnaie nationale. Après une longue période de dépréciation, il offrait à une épargne inquiète et affaiblie un refuge dont elle pouvait sortir à son gré à tout moment, au fur et à mesure que se consoliderait la monnaie.

C. — *Evolution du marché.*

Pendant les cinq premiers mois de son fonctionnement, le marché officiel de l'or n'enregistra que des variations très restreintes, la pièce française de 20 francs oscillant aux alentours de 4.000 francs. Puis elle monta à 5.000 francs en septembre 1948, en liaison avec les difficultés de politique intérieure et extérieure et avec les conflits sociaux; elle se maintint à ce niveau jusqu'au début de 1949.

Entre le début et la fin de cette année-là, les cours de l'or sur le marché libre de Paris ont fléchi de 27 p. 100. L'écart entre le cours maximum du Napoléon en janvier, 6.165 francs, et le cours minimum du 6 juillet, 4.045 francs, fut même plus prononcé (— 34 p. 100). Un relèvement des cours se produisit en août à l'approche des mesures générales de dévaluation des monnaies (maximum, 4.670 francs); mais, après cette date et sous réserve de quelques poussées temporaires de hausse, la tendance de fond du marché fut nettement orientée à la baisse jusqu'en mai 1950, où le cours minimum du Napoléon tomba à 2.980 francs.

Les causes de cette évolution furent multiples. Sur les marchés extérieurs, la baisse de l'or a été générale pendant la période considérée, en raison de la fermeture du marché chinois, grand acheteur; de l'apport en quantités croissantes, sur les principales places, d'or manufacturé en provenance d'Afrique du Sud, enfin des déclarations catégoriques et renouvelées des autorités américaines sur le maintien du prix d'achat officiel de 35 dollars l'once de fin. D'autre part, à l'intérieur du pays, l'amélioration des finances publiques, une confiance accrue dans l'avenir du pays et de sa monnaie, la baisse de certains produits agricoles, entraînèrent un ralentissement de la demande d'or, peu influencée par les vicissitudes d'ordre politique et social. En mai 1950, c'est-à-dire deux ans et demi environ après l'ouverture du marché libre, le louis d'or était coté 23 p. 100 moins cher qu'il ne l'avait été lors de cette ouverture, alors qu'entre les deux dates précitées étaient intervenus les ajustements monétaires d'octobre 1948, avril et septembre 1949, et que les prix de gros et de détail avaient augmenté respectivement de 35 p. 100 et 25 p. 100.

Ce mouvement de baisse du prix de l'or a été, dans l'en-

semble, favorable au redressement du franc et laissait espérer le renforcement des perspectives de stabilisation monétaire. En outre, il présentait l'avantage, à mesure que s'amenuisait la différence entre les cours du marché français et les cours étrangers, d'atténuer les charges nettes en devises que comportaient les arrivages de métal en France.

C'est qu'en effet, en dépit de la baisse de l'or sur le marché de Paris, la France demeure, parmi les grandes puissances et l'Inde mise à part, le pays où l'or est coté le plus cher. Sur la base du cours du kilo d'or fin au marché officiel et du cours du dollar-billet sur le marché parallèle, le prix de l'once d'or fin, exprimé en dollars, est resté supérieur à 35 $ l'once, véritable prix officiel mondial.

Cours de l'once d'or à Paris (en dollars).

Février 1948	53
Décembre 1948	49
Juin 1949	51
Octobre 1949	52
Mai 1950	38
Juillet 1950	46
Décembre 1950	42

Les mêmes causes ayant les mêmes effets, l'aggravation de la situation internationale depuis juin 1950, la menace que fait peser, sur les finances publiques, sur les prix intérieurs et mondiaux et, par suite, sur la valeur de la monnaie, la politique de réarmement, ont provoqué une hausse de l'or au cours du deuxième semestre 1950. Toutefois, les cours sont restés nettement inférieurs à ceux de janvier et février 1950.

Equivalence or du franc.

(Sur la base du prix de l'or pratiqué par le Trésor des Etats-Unis, soit 35 $ l'once de fin, et du cours du dollar à Paris.)

	Cours du $ à Paris (en francs)	Teneur or du franc (en mg. de fin)	Equivalence en francs courants du	
			Franc de germinal	Franc de juin 1928
26 décembre 1945 cours of. Fonds stab.	119,107	7,461	38,911	7,90
26 janvier 1948 — —	214.392	4,145	70,04	14,221
18 octobre 1948 cours de référence	263,596	3,371	86,115	17,485
27 avril 1949 — —	272,096	3,266	88,892	18,049
20 septemb. 1949 — —	350	2,539	114,342	23,217

TABLEAU V.

Cours de l'or au marché libre officiel à Paris.

(En francs.)

	Lingot 1 kg. (a)		Napoléon (a)	
	Plus haut	Plus bas	Plus haut	Plus bas
1948 : Janvier (b)	»	»	4.125	3.450
Février	530.000 (cours moyen)		4.300	3.875
Mars	545.000	530.000	4.367,5	4.012,5
Avril	565.000	535.000	4.337,5	3.887,5
Mai	542.500	490.000	4.062,5	3.850
Juin	542.500	500.000	4.237,5	3.887,5
Juillet	582.500	515.000	4.687,5	4.012,5
Août	627,500	530.000	5.012,5	4.100
Septembre	747,500	605.000	6.100	4.737,5
Octobre	777,500	710.000	6.187,5	5.787,5
Novembre	775.000	720.000	6.062,5	5.450
Décembre	862.500	767.500	6.187,5	5.700
1949 : Janvier	836.250	741.250	6.162,5	5.532,5
Février	788.750	635.000	5.850	4.437,5
Mars	696.250	587.500	5.062,5	4.232,5
Avril	588.750	529.000	4.437,5	3.980
Mai	626.000	556.500	4.500	4.060
Juin	575.000	552.000	4.180	4.000
Juillet	584.500	554.000	4.120	4.045
Août	668.000	573.000	4.670	4.075
Septembre	655.000	610.000	4.535	4.305
Octobre	670.000	632.500	4.570	4.350
Novembre	633.000	596.000	4.460	4.350
Décembre	607.500	577.000	4.400	4.245
1950 : Janvier	589.500	566.000	4.280	4.245
Février	567.500	518.000	4,240	3.855
Mars	525.000	475.000	3.895	3.410
Avril	480.000	471.000	3.385	3.220
Mai	476.000	428.500	3.240	2.980
Juin	500.000	437.000	3.485	3.000
Juillet	590.000	492.000	4.195	3.435
Août	539.000	501.000	3.850	3.610
Septembre	519.000	501.000	3.775	3.570
Octobre	510.000	496.000	3.810	3.645
Novembre	511.500	497.000	3.875	3.665
Décembre	531.500	502.500	3.960	3.655

(a) Moyenne journalière des cours.
(b) Marché parallèle.

3° L'assouplissement du contrôle des changes.

Le contrôle des changes institué au début de la guerre a conservé toute sa rigueur jusqu'en 1948. Lorsque, avec la création du marché libre, fut abandonné le principe de la taxation autoritaire des changes, et que certaines transactions sur devises furent libérées, la réglementation relative aux actes générateurs de ces transactions put être progressivement assouplie, au fur et à mesure que s'améliorait la situation monétaire : ces assouplissements ayant à leur tour pour effet de consolider la position du franc.

A. — *Mesures destinées à favoriser le rapatriement des capitaux.*

Une loi du 2 février 1948 autorisa les personnes, qui avaient contrevenu à l'obligation de déclaration des avoirs à l'étranger et du dépôt en banque des devises et des valeurs mobilières étrangères conservées dans le territoire français, à convertir en francs ces avoirs sous le couvert de l'anonymat et à régulariser leur situation tant au point de vue fiscal [13] qu'à celui du contrôle des changes.

En février 1948 [14] également fut instituée la procédure des importations dites « sans paiement », du fait qu'elles devaient être financées au moyen d'avoirs français se trouvant déjà à l'étranger et par conséquent sans aucune allocation de devises.

D'abord exemptes de toute formalité, ces importations furent subordonnées, dès le mois d'avril, à la délivrance d'une licence, bien qu'elles présentassent une très grande utilité pour l'approvisionnement du marché intérieur. En effet, les profits importants qu'elles permettaient de réaliser incitaient à les régler non seulement à l'aide d'avoirs rapatriés, ce qui était l'objectif essentiel de la réforme, mais aussi au moyen d'achats de devises sur le marché clandestin, où ils provoquaient une hausse des cours.

B. — *Mesures destinées à soutenir le cours du franc à l'étranger.*

En 1949, un régime plus libéral fut instauré en ce qui concerne les allocations de devises aux touristes et les mouvements de fonds par voyageurs, et plus spécialement l'importation et l'exportation des billets de la Banque de France. De 1946 à 1948, la tolérance à l'entrée comme à la sortie avait été maintenue à 4.000 francs français en billets. Elle fut progressivement étendue en 1949 et portée à 60.000 francs à l'importation et à 10.000 francs à l'exportation (en août). En 1950 (1er avril), la liberté complète a été rendue à l'importation de billets français, tandis que la tolérance à l'exportation était relevée à 25.000 francs, puis à 50.000 francs (juillet 1950), les billets exportés étant, en outre, librement négociables à l'étranger depuis mai 1950, ce qui équivalait à une augmentation subs-

13. Moyennant le paiement d'une taxe égale à 25 p. 100 de la valeur des avoirs au jour du rapatriement.
14. Avis n° 299, *J. O.* du 12 février.

tantielle des allocations pour voyages à l'étranger. Ces mesures contribuèrent très efficacement au raffermissement des cours du billet français à l'étranger.

C. — *Mesures destinées à stimuler les investissements étrangers en France.*

Le statut des avoirs étrangers en France a été adouci dans l'intention de faciliter les investissements nouveaux de capitaux étrangers dans la zone franc et l'emploi en France, par les non-résidents, des avoirs en francs non transférables qu'ils y possèdent.

Le contrôle des changes, codifié par le décret du 15 juillet 1947, interdisait aux étrangers et aux Français non résidents le rapatriement de leurs capitaux, et réglementait très strictement les placements en France, sauf s'ils consistaient dans l'achat de valeurs mobilières en bourse; encore les valeurs mobilières françaises, détenues par des étrangers ou des non-résidents, ne pouvaient-elles être vendues en bourse que pour arbitrage contre d'autres valeurs françaises. Le régime des investissements étrangers en France était donc très strict. Les autorités décidèrent de l'assouplir, afin que le rétablissement de l'équilibre de la balance des comptes fût facilité par les apports de capitaux extérieurs.

Au terme d'un Avis n° 419 [15] de l'Office des changes (*J. O.* du 2 septembre 1949), les personnes morales ou physiques résidant dans un pays étranger, qui placent des capitaux nouveaux dans la zone franc, peuvent non seulement obtenir librement le transfert des revenus, mais encore rapatrier le principal, à condition que l'investissement soit effectué conformément à la législation en vigueur (déclaration à l'Office ou autorisation de ce dernier). Les capitaux peuvent être librement utilisés à la souscription de valeurs mobilières ou de parts sociales françaises, à l'achat de titres français en bourse, à l'acquisition d'immeubles et de fonds de commerce, ou à des prêts en francs à des résidents français.

Le 21 décembre 1949, le *Journal officiel* publiait un Avis n° 436 [16] de l'Office des changes qui créait une nouvelle caté-

15. Modifié par avis n° 465, *J. O.* du 4 août 1950.
16. Modifié par Avis n° 453, *J. O.* du 2 avril 1950.

gorie de comptes de non-résidents, qualifiés comptes « capital ». Désormais, les non-résidents d'une même zone monétaire étrangère pouvaient librement négocier entre eux leurs avoirs en francs provenant d'investissements anciens, ceux-ci demeurant toutefois non transférables à l'étranger.

Aux termes d'un nouvel Avis n° 477 publié le 6 novembre 1950, les avoirs en francs appartenant aux personnes résidant dans tous les pays faisant partie de l'Union européenne de paiements et dans les zones monétaires associées sont librement négociables entre résidents de tous ces pays. En conséquence, les virements entre comptes étrangers en francs, ainsi que les virements entre comptes « Capital » des pays susvisés sont dispensés de toute autorisation préalable de l'Office des changes français. Il convient enfin d'ajouter qu'à deux reprises, en août et octobre-novembre 1950, l'Office des changes a autorisé, pendant des périodes déterminées, le virement des avoirs en comptes « Capital » au crédit des comptes étrangers en francs, librement transférables en vertu de la réglementation générale. Ces mesures reviennent donc à rendre périodiquement transférables les soldes accumulés aux comptes « Capital » et marquent une étape importante vers la libération totale de ces avoirs. Elles ont eu chaque fois pour effet de ramener la cotation à l'étranger du franc « capital » au voisinage immédiat de la parité officielle.

D. — *La libération des échanges.*

Parallèlement à l'assouplissement des règlements concernant les opérations purement monétaires, s'est développée une libération des échanges commerciaux, dans le cadre des décisions prises à ce sujet par le Conseil des ministres de l'O. E. C. E.

Aux termes d'une décision de ce Conseil en date du 2 novembre 1949, les pays de l'O. E. C. E. devaient libérer, avant le 15 décembre 1949, 50 p. 100 de leurs importations privées, le commerce d'Etat étant exclu. En fait, à la suite de négociations bilatérales, la France a porté graduellement le volume des produits libérés au-delà de ce pourcentage. Par des décisions ultérieures du Conseil en dates du 31 janvier et du 7 juillet 1950, les pays membres de l'O. E. C. E. ont été invités à prendre des mesures de libération à concurrence de 60 p. 100,

au minimum, du commerce privé, dans un délai maximum de quinze jours à compter de la signature, intervenue le 19 septembre 1950, de l'accord portant création de l'Union européenne de paiements. Enfin, le Conseil a décidé, le 27 octobre 1950, que les pays membres devraient libérer entre eux, au 1er février 1951, 75 p. 100 de leurs importations privées.

Toutefois, étant donné les problèmes qu'a posés l'évolution du commerce mondial, notamment en ce qui concerne les prix et la répartition des matières premières, à la suite des événements de Corée, cette décision du Conseil a été assortie de trois clauses de réserve destinées à pallier les effets nocifs éventuels d'une politique de libération trop accentuée.

Il est permis de craindre que cette politique doive être révisée dans une certaine mesure, les changements survenus dans le domaine économique international ayant créé parfois des situations peu compatibles avec l'application stricte du Code de libération des échanges. Certains pays, notamment, sont arrivés ou tendent trop vite à des positions débitrices extrêmes dangereuses pour eux-mêmes comme pour l'Union européenne de paiements.

Sur le plan national, il faut noter que, dans tous les cas où les importations sont libérées, les licences sont supprimées et les devises délivrées aux importateurs sans autre formalité que la souscription d'un certificat d'importation. L'application de cette procédure à une fraction de plus en plus large des importations a consacré une importante dérogation au principe du contrôle du commerce extérieur, les demandes de devises étant satisfaites sur le marché sans que l'Office des changes ait à en connaître. On peut dire que, dans ce domaine, la liberté des transactions commerciales internationales et des opérations de change a été pratiquement rétablie.

E. — *Amélioration de la balance des comptes et des réserves de change.*

Les progrès réalisés depuis 1948 dans le cadre d'une politique libérale poursuivie avec persévérance se sont traduits par une amélioration marquée de la balance des comptes et des réserves de change, mise en évidence dans le tableau ci-après.

TABLEAU VI.

Balance générale des payements.

(En millions de dollars U. S. A.)

	1948	1949	1950 1er semestre
Payements courants :			
Dépenses	3.436,5	2 906,6	1.324,5
Recettes	1.698,9	2,200,1	1.156,8
Déficit	1.737,6	706,5	167,7
Opérations en capital pour couvrir le déficit des payements courants :			
Aide américaine (*a*)	818,4	1.069,7	302,3
Investissements (*b*)	62,0	81,5	56,9
Emprunts d'Etat (*c*)	386,4	— 87,7 (*e*)	— 13,3 (*e*)
Crédits privés	32,2	— 43,4 (*e*)	— 10,5 (*e*)
Avances des Banques d'émission.	117,4	— 286,1 (*e*)	— 69,8 (*e*)
Crédits en comptes étrangers en francs	51,2	113,7	30,2
Mouvements des avoirs en or et devises (*d*) :			
(+) perte	+ 277,0	»	»
(—) augmentation	»	— 140,2	— 130,7
Erreurs et omissions	— 7	— 1,0	+ 2,6
	1.737,6	706,5	167,7

(*a*) Aide directe et droits de tirage. — (*b*) Solde net des investissements étrangers en France et des investissements français à l'étranger. — (*c*) Solde net des emprunts d'Etat français à l'étranger et des emprunts étrangers en France. — (*d*) Avoirs publics et privés. — (*e*) Excédent des dépenses (remboursements et prêts consentis par la France) sur les recettes (remboursements et prêts de l'étranger).

Du début de 1948 à fin juin 1950, le déficit de la balance générale des paiements s'est sensiblement réduit. Ce déficit a été couvert de plus en plus facilement par les opérations en capital, de sorte que l'endettement, par emprunt d'Etat, par crédits privés et par avances dans le cadre des accords de paiement, a diminué et que les réserves d'or et de devises ont augmenté.

Toutefois, il faut remarquer que cette évolution favorable, déterminée pour une faible part par les investissements nets de capitaux étrangers en France, a été singulièrement facilitée par l'aide — aujourd'hui décroissante — apportée par les Etats-Unis au financement du solde des paiements courants.

Le déficit de la balance des paiements courants entre la zone franc et la zone dollar est resté nettement supérieur en 1949 et pendant le premier semestre 1950 à celui de la balance générale, alors que la balance des paiements courants entre la zone franc et la zone sterling est devenue créditrice pendant la même période.

Balance des paiements courants de la zone franc avec la zone dollar et la zone sterling.

(En millions de dollars U. S. A.)

	Zone dollar		Zone sterling	
1948	Débitrice	1.133,7	Débitrice	321,6
1949	Débitrice	857,6	Créditrice	19,2
1re semestre 1950	Débitrice	257.4	Créditrice	36,0

A l'heure où nous écrivons, les statistiques concernant la balance générale des paiements pour l'année 1950 ne sont pas encore publiées. Celles relatives au seul commerce extérieur, pour le deuxième semestre, se présentent comme suit (en millions de dollars) :

	Zone dollar	Zone sterling	Autres pays	Total
Importations	218,1	372,3	504,2	1.094,6
Exportations	117,4	226,2	759,4	1.103,0
Déficit	100,7	146,1	—	—
Excédent	—	—	255,2	8,4

Notons enfin qu'à la suite des règlements effectués dans le cadre de l'Union européenne de paiements, entrée en fonction rétroactivement au 1er juillet 1950, la France était titulaire, à fin 1950, d'un solde créditeur net cumulatif de 232,6 millions d'unités de compte [17]. Ce solde figurait pour 168,3 millions d'unités de compte au crédit de la France dans les livres de l'Union, le reliquat, soit 64,3 millions d'unités de compte, ayant fait l'objet, de la part de cet organisme, de versements d'un montant équivalent en dollars, comptabilisés au bilan de la Banque de France.

*
**

A la fin du premier semestre 1950, et malgré la position encore incertaine des finances publiques, il semblait que la valeur extérieure du franc avait enfin trouvé un niveau d'équilibre durable. L'évolution de la situation internationale déterminée par la guerre de Corée a malheureusement apporté de nouveaux éléments d'incertitude pour toutes les monnaies et retardé l'heure des solutions entrevues. Il est toutefois réconfortant de constater qu'elle n'a, jusqu'à présent, ni sérieusement porté atteinte à la stabilité du franc par rapport aux devises qualifiées de fortes, ni ralenti la progression des réserves de change telles qu'elles apparaissent au bilan de la Banque de France.

Fernand MOLIEXE.

17. L'unité de compte est équivalente au dollar U. S. A.

LES CAISSES D'ÉPARGNE

DE 1948 A 1950

SOMMAIRE : *Taux d'intérêt et plafond des dépôts dans les caisses d'épargne. — Répartition des dépôts au point de vue géographique et selon le montant des dépôts. — Mobilité des dépôts. — Les dépôts, la monnaie et les prix : évolution des dépôts en monnaie constante. — Emploi des fonds des caisses d'épargne. — Loi du 24 juin 1950 sur les placements des caisses d'épargne ordinaires.*

Les années 1948 à 1950 ont été marquées par un accroissement continu et important des dépôts dans les caisses d'épargne, qui a atteint, pour l'ensemble de la Caisse nationale et des caisses ordinaires :

— 88 milliards en 1948, soit 28 % des dépôts à la fin de l'année précédente (313 milliards);

— 90 milliards en 1949, soit 22 % des dépôts à la fin de l'année précédente (401 milliards);

— 124 milliards en 1950, soit 25 % des dépôts à la fin de l'année précédente (491 milliards).

Cet accroissement ne s'est pas réalisé d'une manière uniforme [1] et l'évolution a revêtu, comme par le passé, un caractère saisonnier assez net, les dépôts s'accroissant plus dans les premiers mois de l'année, et moins dans les derniers mois. Janvier est toujours, à ce point de vue, particulièrement brillant (allocations de fin d'année attribuées à leur personnel par de nombreuses maisons), tandis qu'octobre et novembre sont spécialement creux (achats de vêtements, d'appareils de chauffage, paiement des impôts, etc.).

Certains événements sont d'ailleurs venus, au cours de la période considérée, modifier l'aspect de cette évolution saisonnière. C'est ainsi que le remboursement des billets de 5.000 fr.

1. Voir tableau ci-contre.

Dépôts en fin de mois dans les caisses d'épargne.

(Caisse nationale et caisses ordinaires.)

(En milliards de francs.)

	1948					1949					1950				
	Total des dépôts (A)	Versements au cours du mois précédent	Prélèvements au cours du mois précédent	Excédents ou déficits (a)	Variations des dépôts (a)	Total des dépôts (A)	Versements au cours du mois précédent	Prélèvements au cours du mois précédent	Excédents ou déficits	Variations des dépôts	Total des dépôts (A)	Versements au cours du mois précédent	Prélèvements au cours du mois précédent	Excédents ou déficits	Variations des dépôts
Décembre année précédente	313,2					400,8					491,6				
Janvier	320,4	10,1	6,9	+ 3,2	+ 7,2	409,9	17,9	10,8	+ 7,1	+ 9,1	512,7	29,8	10,6	+ 19,2	+ 21,1
Février	330,6	17,1	8,2	+ 8,9	+ 10,2	415	15,8	10,7	+ 5,1	+ 5,1	527	23,7	10,1	+ 13,6	+ 14,3
Mars	341,2	19,9	9,6	+ 10,3	+ 10,6	422,5	16,8	9,4	+ 7,4	+ 7,5	537,8	22,9	12,3	+ 10,6	+ 10,8
Avril	361,2	29,8	10,5	+ 19,3	+ 20	429,4	15,9	9,1	+ 6,8	+ 6,9	548,5	21,5	11,2	+ 10,3	+ 10,7
Mai	367,6	16,1	10,4	+ 5,7	+ 6,4	436,5	15,6	9,2	+ 6,4	+ 7,1	558,5	22,1	12	+ 10,1	+ 10
Juin	373,5	15,4	9,9	+ 5,5	+ 5,9	441,7	14,9	8,9	+ 6	+ 5,2	568,6	22,2	12,4	+ 9,8	+ 10,1
Juillet	382,1	18,6	10,3	+ 8,3	+ 8,6	450,7	17,9	9,3	+ 8,6	+ 9	579	24	13,5	+ 10,5	+ 10,4
Août	388,9	15	8,3	+ 6,7	+ 6,8	460,2	17,7	8,3	+ 9,4	+ 9,5	589,6	21,8	11,7	+ 10,1	+ 10,6
Septembre	389,4	12,5	12,2	+ 0,3	+ 0,5	467,3	16,7	9,9	+ 6,8	+ 7,1	595,3	19,5	13,6	+ 5,9	+ 5,7
Octobre	387,9	11,3	12,7	— 1,4	— 1,5	472,8	16	10,6	+ 5,4	+ 5,5	600,9	20,1	14,7	+ 5,4	+ 5,6
Novembre	391	12,2	9,4	+ 2,8	+ 3,1	476,8	14,2	10,3	+ 3,9	+ 4	606,2	19,1	13,8	+ 5,3	+ 5,3
Décembre	400,8	16,3	9,9	+ 6,4	+ 9,8	491,6	18	10,3	+ 7,7	+ 14,8	615,6	20,1	14,5	+ 5,6	+ 9,4

(a) Par suite de l'application des intérêts, la variation des dépôts n'est généralement pas égale au solde des versements et des prélèvements. Elle est, en général, supérieure, mais peut être parfois inférieure, à la suite de certains décalages d'écritures.

(A) Dont dépôts à la Caisse nationale et dans *les caisses ordinaires :*

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept.	Octob.	Nov.	Déc.
1948	148,5	152,3	158,5	170,8	174,2	176,6	180,8	184,2	184,2	183,7	185,4	191,6
	171,9	*178,3*	*182,7*	*190,4*	*193,4*	*196,9*	*201,3*	*204,7*	*205,2*	*204,2*	*205,6*	*209,2*
1949	195	197,8	201,9	205,6	208,9	211,9	216,4	221,2	224,6	227,5	229,5	238,1
	214,9	*217,2*	*220,6*	*223,8*	*227,6*	*229,8*	*234,3*	*239*	*242,7*	*245,3*	*247,3*	*253,5*
1950	245,6	251,7	256,8	262	267	271,9	276,9	282,1	285,1	287,9	290,6	293,5
	267,1	*275,3*	*281*	*286,5*	*291,5*	*296,7*	*302,1*	*307,5*	*310,2*	*313*	*315,6*	*322,1*

a provoqué, de février à avril 1948, une brusque augmentation des versements et des dépôts.

D'autres événements intérieurs, tels que grèves, augmentations de salaires, majorations d'impôts, ont probablement aussi joué un rôle dans le rythme d'accroissement des dépôts d'épargne, mais leur influence est difficilement discernable. Quant aux événements extérieurs, qui agissent si fortement sur la Bourse, ils paraissent n'avoir exercé aucune influence sur les dépôts, dont la guerre de Corée, par exemple, n'a aucunement modifié la courbe.

L'évolution des dépôts est d'ailleurs légèrement différente, suivant que l'on considère la Caisse nationale ou les caisses privées. Celles-ci ont, en général, un caractère plus divers, et leur prospérité dépend, dans une large mesure, de l'activité de leurs dirigeants. Les dépôts importants et les dépôts de faible quotité [2] y sont sensiblement plus nombreux qu'à la Caisse nationale. Une étude d'ensemble des caisses d'épargne donne ainsi des résultats qui peuvent différer à la fois de ceux de la Caisse nationale et de ceux des caisses privées.

I. — Taux d'intérêt et plafond des dépôts.

Les taux d'intérêt et les plafonds de dépôts ont subi, depuis 1948, d'importantes modifications, qui sont relevées ci-dessous :

Dates	Intérêt servi par la Caisse des dépôts aux caisses ordinaires	Intérêt servi aux déposants		Maxima des dépôts	
		Caisse nationale	Caisses ordinaires	Particuliers	Associations
		%	%		
Références antérieures :					
8 avril 1946	»	»	»	100.000	250.000
1er janvier 1947	2,75	1,75	2,25	»	»
Période 1948-1950 :					
1er janvier 1948	3,25	2,25	2,50 à 2,75	»	»
17 mars 1948	»	»	»	200.000	1.000.000
1er janvier 1950	3,75	2,75	3	»	»
25 avril 1950	»	»	»	300.000	1.500.000

2. L'offre d'un livret de faible montant, 100 francs, par exemple, à l'occasion des naissances intervenues dans le pays ou des succès au certificat d'études, constitue une excellente publicité. Elle habitue les enfants à l'idée d'épargne et les conduit, par une pente naturelle, à conserver leur livret à la caisse qui l'a ouvert.

Ces modifications ont exercé une influence inégale sur l'accroissement des dépôts.

Le montant unitaire des livrets étant relativement faible [3], l'augmentation des taux d'intérêt est de peu de conséquence pour la plupart des déposants. Elle n'attire guère la clientèle. Par contre, les derniers taux fixés en janvier 1950 semblent avoir avantagé les Caisses ordinaires au détriment de la Caisse Nationale. La psychologie sommaire du public ne retient, dans ces taux, que le premier chiffre significatif, et traduit 3 et 2,75 % par 3 et 2 %. La Caisse nationale qui, dans les années précédentes, améliorait sa position par rapport aux Caisses ordinaires, a, de ce fait, perdu du terrain. Ses dépôts ne représentent plus, au 31 décembre 1950, que 47,64 % du total des dépôts, contre 48,37 % au 31 décembre 1949.

L'élévation des plafonds de dépôts ne touche, au moment où elle est réalisée, qu'un nombre très restreint de déposants. Les capitaux correspondants n'atteignaient que 2 % du total des dépôts lors de l'élévation des maxima en 1948 et 1 % seulement en 1950 [4]. Cette mesure ne joue donc pas, dans l'immédiat, un rôle important dans l'accroissement des dépôts. Comme on le verra plus loin, elle exerce, par contre, dans les mois qui suivent chaque modification, une influence prépondérante sur cet accroissement.

II. — Répartition des dépôts.

La répartition des dépôts sera étudiée d'abord au point de vue géographique, ensuite en fonction du montant des livrets. Il n'a pas été possible, en l'état actuel de la statistique, de pousser plus à fond des recherches qui seraient pourtant fort intéressantes. Les chiffres dont il est fait état plus bas ont été obtenus, parfois par extrapolation, en partant des publications officielles et de divers renseignements obtenus par ailleurs. Ils ne sont sans doute qu'approchés, mais la marge d'erreur qu'ils comportent ne dépasse propablement pas 5 %, ce qui permet des conclusions valables.

3. Le montant moyen des livrets est d'environ 20.000 fr. et s'établit entre 40.000 et 50.000 fr., si l'on ne compte pas les comptes dormants de faible importance.

4. Ces chiffres comprennent, pour la quasi-totalité, les livrets qui dépassent le maximum autorisé par suite de l'application des intérêts.

TOTAL DES DEPOTS DANS LES CAISSES D'EPARGNE
(Caisse Nationale et Caisses privées)
— au 31.12.50 —



+ 20 Mds Frs
10,1 à 20
6,1 à 10
4,1 à 6
2,1 à 4
moins de 2 Mds Frs

Au point de vue géographique, la répartition des dépôts est différente, suivant que l'on considère leur total par région ou la moyenne par tête d'habitant.

Le total des dépôts par région paraît [5], dans l'ensemble, fonction de l'activité économique et de la démographie : la Seine, le Rhône, les Bouches-du-Rhône, le Nord, la Seine-Inférieure, la Gironde, représentent à eux six 31 % du total des dépôts pour 25 % de la population.

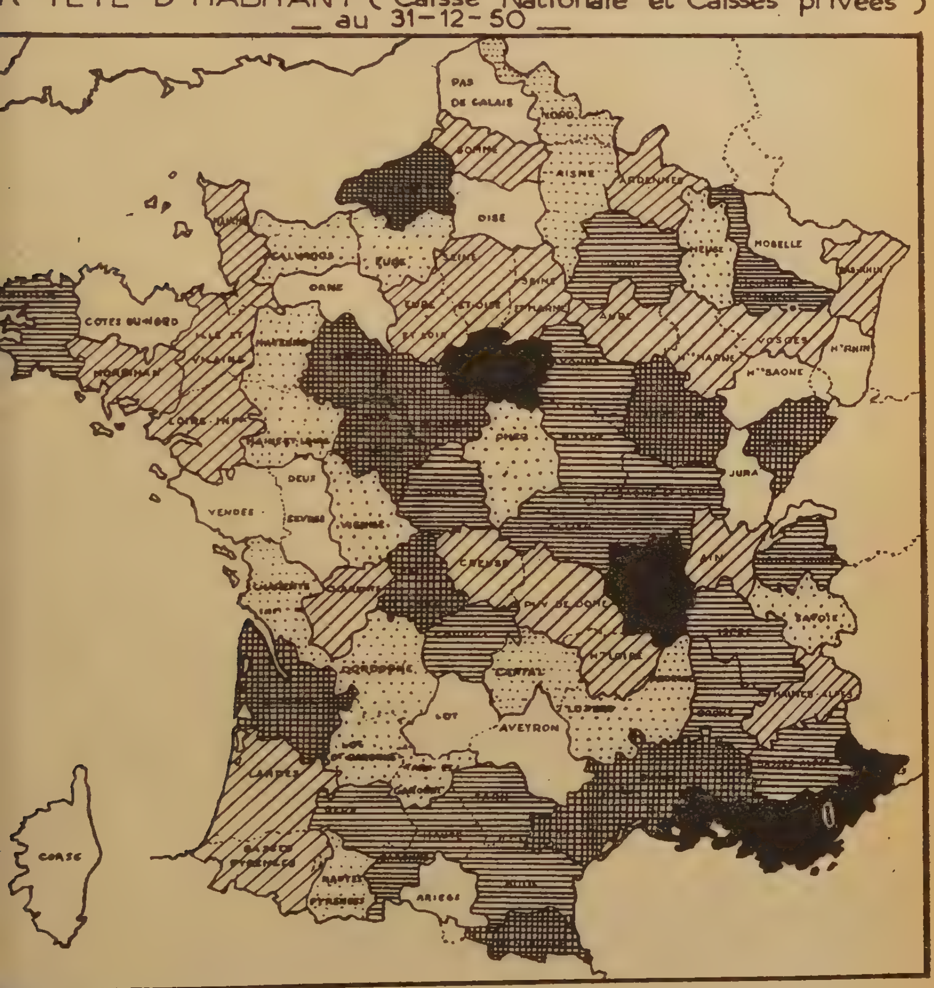
Ainsi, le peuplement urbain, qui est en général lié à l'activité industrielle, apparaît comme plus favorable au développement des caisses d'épargne que le peuplement rural. Il est d'ailleurs d'expérience courante que le petit salarié est, pour les caisses, un meilleur client que le paysan. Celui-ci est, au surplus, attiré par les Caisses de Crédit agricole, qui jouent, dans bien des cas, le rôle de véritables Caisses d'épargne.

L'évolution des dépôts est restée conforme, au cours des trois dernières années, à ce schéma général. Il convient toutefois de noter les accroissements beaucoup plus importants qu'à l'habitude, constatés en 1950, dans le Nord, en Bretagne et en Alsace-Lorraine.

Si le total des dépôts par région paraît lié au mode de peuplement et à l'activité économique, la moyenne des dépôts par habitant [6] semble plus en rapport avec des facteurs humains et psychologiques. Cette moyenne est, en effet, plus importante dans le Centre, le Sud-Est et le Sud méditerranéen. Elle est, par contre, plus faible dans le Sud du Massif central et dans toute la périphérie Ouest, Nord et Est. On trouve des deux côtés des régions riches et des régions pauvres, des régions industrielles et des régions agricoles. On est, par conséquent, conduit à penser à des habitudes de vie qui, d'une région à l'autre, détournent la petite épargne des organismes collecteurs : elle s'emploie ici en billets, là en linge de maison ou en conserves familiales. Les régions sinistrées seront encore, peut-être pour de longues années, des régions de faibles dépôts moyens [7].

5. Voir carte ci-contre établie d'après les chiffres à fin 1950.
6. Voir carte ci-contre établie d'après les chiffres au 31 décembre 1950.
7. On note toutefois, dans des villes totalement sinistrées, comme Brest, une nette recrudescence des dépôts d'épargne, qui s'expliquerait par la mise en réserve des disponibilités nécessaires à l'aménagement des immeubles en cours de reconstruction.

MOYENNE DES DEPOTS DANS LES CAISSES D'EPARGNE
R TETE D'HABITANT (Caisse Nationale et Caisses privées)
— au 31-12-50 —



+	20.000 frs
	15,1 à 20.000
	12,1 à 15.000
	10,1 à 12.000
	8,1 à 10.000
	moins de 8.000 frs

Une certaine évolution, surtout perceptible en 1950, semble d'ailleurs se manifester depuis trois ans au profit des départements périphériques. Elle est notable dans la Haute-Garonne, la Gironde, le Finistère et en Meurthe-et-Moselle.

En ce qui concerne la répartition des dépôts d'après le montant des livrets, il n'a pas été possible d'obtenir, pour l'ensemble des caisses, des résultats absoluments précis. Le tableau suivant donne des chiffres en partie extrapolés, qui peuvent être considérés comme exacts, à 10 % près. Ce tableau n'est par conséquent valable qu'à titre indicatif, mais permet de dégager nettement l'orientation des dépôts au cours des dernières années.

Montant des livrets (*a*)	Nombre de déposants (en millions)			Total des dépôts en fin d'année (en milliards de francs)		
	1948	1949	1950	1948	1949	1950
De 0 à 3.000 fr. (*b*)	13,5	13,2	12,9	7	12	12
De 3.000 à 20.000 fr.	4,8	5,1	4,9	36	33	33
De 20.000 à 40.000 fr.	2,3	2,2	2,1	52	47	45
De 40.000 à 60.000 fr.	1,6	1,6	1,5	65	65	59
De 60.000 à 100.000 fr.	1,3	1,3	1,3	84	89	82
Total partiel	23,5	23,4	22,7	244 (*e*)	246	231
De 100.000 à 200.000 fr.	1,2	1,8	2,0	152	235	222
De 200.000 à 300 000 fr.	0,004(*c*)	0,01 (*c*)	0,7	1	5	152
Plus de 300.000 fr.			0,005(*d*)			3
Total partiel	1,2	1,8	2,7	153 (*e*)	240	377
Total général	24,7	25,2	25,4	397	486	608

(*a*) Les livrets dépassant le maximum par suite de l'application des intérêts ont été ajoutés à ceux de la dernière catégorie inférieure au maxima.
(*b*) Le minimum des livrets a été fixé à 100 fr. par la loi du 17 mars 1948.
(*c*) Sociétés de secours mutuel, dans la limite d'un maximum de 1 million.
(*d*) Sociétés de secours mutuel, dans la limite d'un maximum de 1.500.000.
(*e*) A la fin de 1947, pour 308 milliards de dépôts, 307 étaient composés de livrets égaux ou inférieurs à 100.000 fr

Il est bien remarquable que les dépôts inférieurs à 100.000 fr. aient légèrement diminué depuis 1947 et que l'accroissement constaté soit uniquement dû aux livrets d'un montant supérieur à cette somme. Il faut voir là, sans aucun doute, une conséquence de la dépréciation monétaire. Mais il est également possible que, du fait des circonstances, de nouvelles classes de clients soient venues aux caisses d'épargne.

Il semble peu probable, dans cette hypothèse, que la nouvelle clientèle se soit formée au détriment des banques, puisque, comme on le verra plus loin, les dépôts dans les caisses d'épargne ont tendu, depuis trois ans, vers une moindre mobilité. L'argent manié par les banques est, par nature, de l'argent à court terme, alors que les dépôts dans les caisses d'épargne représentent du moyen terme.

Il est donc plus vraisemblable de penser, toujours dans notre hypothèse, que certains déposants ont placé à la caisse d'épargne leurs secondes liquidités, qu'ils auraient autrefois employées en achats ou en souscriptions de titres. Les fonds en cause auraient ainsi été détournés, non pas des banques, mais du marché financier.

III. — Mobilité des dépôts.

Il n'est pas aisé de trouver un indice qui donne une idée satisfaisante de la mobilité des dépôts.

La comparaison des mouvements des comptes et du total des dépôts conduit à des résultats moyens, difficiles à interpréter sur le plan pratique. D'une part, en effet, il y a dans les caisses d'épargne une bonne moitié de comptes « dormants » qui jouent fort peu et qui faussent le sens des moyennes. D'autre part, les opérations importantes exercent une influence prépondérante sur l'ensemble des mouvements de comptes, sans être pour cela représentatives de la mobilité réelle des dépôts.

Il est ainsi impossible de mesurer la vitesse de circulation des comptes, qui jouent effectivement en cours d'année et qui constituent la partie « vivante » des livrets. Mais, si l'on abandonne le point de vue particulier des déposants pour prendre une vue d'ensemble du problème, on est conduit à considérer les dépôts existant à une certaine date comme un acquit « dormant », les mouvements de comptes ultérieurs n'ayant alors d'autre objet que de conduire à une variation du montant de ces dépôts. En comparant les mouvements de comptes à cette variation, on construit un indice sensible, qui n'est sans doute pas représentatif de la mobilité des dépôts, mais qui met en lumière les « pointes », dont sortira, en définitive, l'évolution globale.

Le numérateur de cet indice (total des mouvements de fonds) varie assez lentement. Par contre, le dénominateur (variation du total des dépôts) est susceptible de se modifier brutalement. L'indice n'est, par conséquent, utilisable que dans des périodes d'évolution lente et continue. Il semble parfaitement valable pour la période 1947-1950, étudiée dans le tableau ci-dessous :

Années et trimestres	Augmentation des dépôts (a) en milliards	Total des versements en milliards	Rapport entre le total des versements et l'accroissement des dépôts	Total des prélèvements en milliards	Rapport entre le total des prélèvements et l'accroissement des dépôts	Total des mouvements en milliards	Rapport entre le total des mouvements et l'accroissement des dépôts
1948 1..	22,4	47,1	2,1	24,7	1,1	71,8	3,2
2..	30,5	61,3	2	30,8	1	92,1	3
3..	15,3	46,1	3	30,8	2	76,9	5
4..	7,8	39,8	5,1	31	4	70,8	9,1
Année entière.	76	194,3	2,5	117,3	1,5	311,6	4
1949 1..	19,6	50,5	2,6	30,9	1,6	81,4	4,2
2..	19,2	46,4	2,4	27,2	1,4	73,6	3,8
3..	24,8	52,3	2,1	27,5	1,1	79,8	3,2
4..	17	48,2	2,8	31,2	1,8	79,4	3,6
Année entière.	80,6	197,4	2,4	116,8	1,4	314,2	3,8
1950 1..	43,4	76,4	1,8	33	0,8	109,4	2,6
2..	30,2	65,8	2,2	35,6	1,2	101,4	3,4
3..	26,5	65,3	2,5	38,8	1,5	104,1	4
4..	16,3	59,3	3,6	43	2,6	102,3	6,2
Année entière.	116,4	266,8	2,3	150,4	1,3	417,2	3,6

(a) Excédent des versements sur les prélèvements, compte non tenu des applications d'intérêt.

Le tableau montre que, d'une année à l'autre, il a fallu un mouvement de capitaux toujours plus faible pour obtenir une variation de dépôts d'un montant déterminé, ce mouvement de capitaux étant d'ailleurs relativement plus important au cours du quatrième trimestre de chaque année. Il semble qu'on puisse valablement conclure à une certaine stabilisation de ces dépôts, dont la fraction mobile a été animée d'une vitesse de rotation décroissante.

La durée moyenne des dépôts paraît d'ailleurs s'être allongée au cours de la période considérée. Il n'est sans doute pas possible de connaître exactement cette durée, mais on peut ad-

mettre qu'elle est égale au temps qui serait nécessaire pour épuiser le total des dépôts, s'il n'y avait aucun versement nouveau et si les prélèvements se poursuivaient à la cadence observée au cours de chaque année. Le calcul donne :

— pour 1948 : $\frac{401}{117}$, soit 3 ans et 5 mois;

— pour 1949 : $\frac{491}{117}$, soit 4 ans et 2 mois;

— pour 1950 : $\frac{616}{150}$, soit 4 ans et 1 mois.

Cette stabilisation paraît être la conséquence de la reconstitution progressive des stocks familiaux et de la disparition de la pénurie de marchandises. Elle ne semble pas, comme on l'a parfois avancé, être en rapport avec un accroissement anormal des opérations à court terme. On voit, d'ailleurs mal, en raison du mode de calcul des intérêts, ce qu'un dépôt d'épargne, utilisé comme compte courant, pourrait rapporter à son titulaire. Les versements effectués ne portent en effet intérêt qu'à partir de la fin de la quinzaine en cours, tandis que les sommes prélevées cessent de porter intérêt à partir du début de cette même quinzaine. Ainsi, un versement effectué le 2 du mois et retiré le 30 ne rapporte rien. S'il est fait le 16 du mois et retiré le 30, il coûte même à son auteur une quinzaine d'intérêts.

IV. — Les dépôts, la monnaie et les prix.

Les dépôts dans les caisses d'épargne, qui s'étaient accrus, en 1947 et 1948, à la même cadence que la masse monétaire, ont continué leur expansion en 1950, alors que celle de la masse monétaire fléchissait. Ainsi que le montre le tableau ci-dessous, cette évolution favorable n'a d'ailleurs pas suffi à combler le retard accumulé depuis 1938.

	Montants en fin d'année (en milliards de francs courants)				Coefficients d'augmentation					
					par rapport à 1938			d'une année à l'autre		
	1938	1948	1949	1950	1948	1949	1950	1948	1949	1950
Dépôts dans les caisses d'épargne	63,6	401	492	616	6,3	7,7	9,7	1,28	1,23	1,25
Masse monétaire	192	2.185	2.704	3.075	11,4	14,1	16	1,30	1,24	1,14

Exprimée en monnaie constante, l'évolution des dépôts a revêtu un caractère sensiblement différent. Le tableau suivant donne :

a) la valeur en francs 1938 des excédents annuels de versements sur les prélèvements;

b) la variation annuelle de valeur du total des dépôts, exprimé en francs 1938. Cette variation est, elle-même, égale à la différence entre :

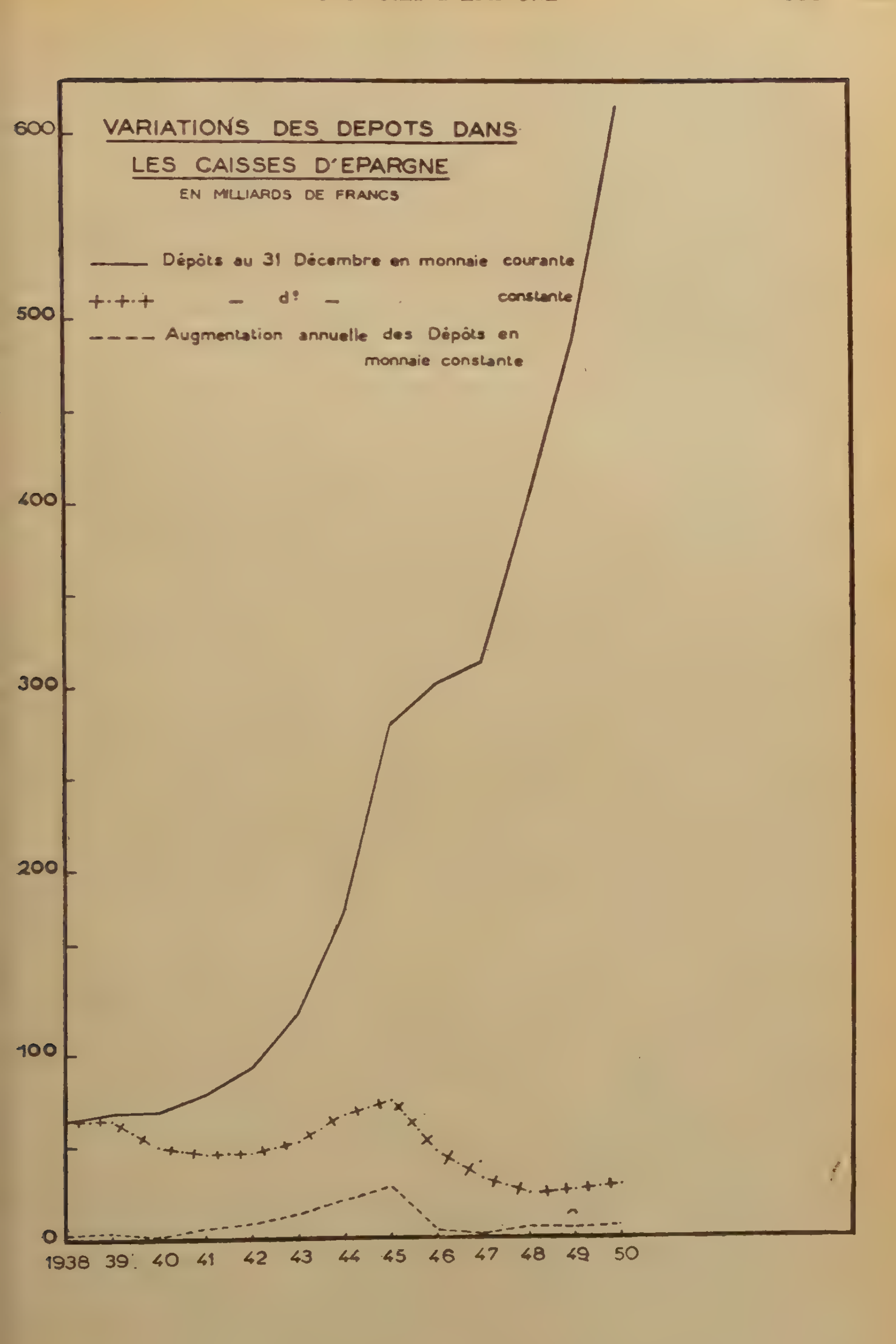
1° la perte en pouvoir d'achat du total des dépôts, consécutive à la dépréciation monétaire;

2° l'apport nouveau effectué par les déposants en cours d'année. En 1948, les nouveaux apports n'ont pas réussi à combler la perte de substance due à la hausse des prix. En 1949 et 1950, le résultat d'ensemble a été, par contre, favorable, l'accroissement final des dépôts étant, en pouvoir d'achat réel, supérieur aux résultats de 1938 :

	Montants en francs courants		Indice moyen des prix de gros	Montants en francs 1938		
	Total des dépôts en fin d'année	Accroissement annuel des dépôts		Total des dépôts en fin d'année	Accroissement annuel des dépôts	Variations de la valeur totale des dépôts
	(en milliards)		(base 1938 = 100)	(en milliards)		
1938........	63,6	2,2	100	63,6	2,2	+ 2,2
1948........	400,8	87,7	1.712	23,4	5,1	— 8,3
1949........	491,6	90,8	1.917	25,6	4,7	+ 2,2
1950........	615,6	124	2.165	28,4	5,8	+ 2,8

Il n'est pas sans intérêt de retracer, pour la dernière décade, l'évolution des dépôts dans les caisses d'épargne. Le graphique ci-après montre que cette évolution a été, au cours de quatre périodes principales, influencée à la fois par les émissions de monnaie et par les disponibilités en marchandises :

— de 1940 à 1942, l'abondance monétaire, jointe à la rareté des produits, provoque un accroissement continu et assez important des dépôts, exprimés en francs courants. On observe par contre une légère régression de la valeur réelle de ces mêmes dépôts, exprimés en francs constants;


VARIATIONS DES DEPOTS DANS
LES CAISSES D'EPARGNE
EN MILLIARDS DE FRANCS
Dépôts au 31 Décembre en monnaie courante
— d° — constante
Augmentation annuelle des Dépôts en monnaie constante
600
500
400
300
200
100
0
1938 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50

— de 1942 à 1945, l'inflation et la pénurie de marchandises s'aggravent, ce qui se traduit par une double progression des dépôts : très importante en francs courants, très modeste en francs 1938;

— en 1946 et 1947, la reconstitution des approvisionnements familiaux, faite dans un climat de hausse des prix, et souvent au marché parallèle, a limité l'expansion des dépôts en francs courants. En francs 1938, c'est la baisse brutale des montants épargnés traduisant l'avilissement monétaire [8];

— à partir de 1948, les dépôts recommencent à s'accroître rapidement en montant nominal. La perte nette en pouvoir d'achat diminue sensiblement en 1948, pour faire place, dès 1949, à une lente reconstitution de la valeur réelle des dépôts.

En définitive, l'augmentation des dépôts dans les caisses d'épargne paraît davantage liée à la situation des approvisionnements en marchandises qu'à l'évolution de la masse monétaire : les périodes 1940-1942 et 1946-1947, où les marchandises sont rares, mais non pas introuvables, sont caractérisées par un faible accroissement nominal des dépôts, conjugué avec une baisse importante de leur valeur réelle. La grande pénurie (1942-1945) se traduit par un double accroissement des dépôts, en monnaie constante et en monnaie courante. Enfin, l'amélioration de la production, qui prépare la stabilisation monétaire, est favorable aux caisses d'épargne.

Cette évolution traduit les réactions des classes sociales qui vont aux caisses d'épargne, chez lesquelles l'esprit d'économie est fortement ancré, mais n'intervient qu'une fois réalisés les approvisionnements vitaux. Ainsi l'apport de capitaux aux caisses d'épargne obéit à une loi en quelque sorte physiologique, alors que l'emploi de ces capitaux est régi par des considérations purement financières. Cette disparité a posé dans les dernières années des problèmes particulièrement délicats.

8. Pendant toute cette période, l'évaluation en francs 1938 portée sur la courbe, qui a été obtenue en divisant des francs courants par l'indice des prix de gros, est certainement supérieure au pouvoir d'achat réel des sommes en cause. L'indice des prix de gros, établi sur des prix taxés, a eu, en effet, de 1942 à 1948, un caractère nettement artificiel, ce qui a entraîné, en fin de période, une hausse brutale de l'indice, aussi anormale que la hausse trop modérée des années précédentes.

V. — L'emploi des fonds des caisses d'épargne.

Les fonds recueillis par les caisses d'épargne sont gérés par la Caisse des dépôts et consignations, qui assume ainsi la charge de répartir, au mieux de l'intérêt public, les disponibilités collectées. La Caisse est tenue, en contrepartie, de servir un intérêt et de faire face aux remboursements, ce qui lui impose trois servitudes :

— rentabilité suffisante pour assurer aux déposants un intérêt attractif, variable d'ailleurs selon la situation du marché, et pour couvrir les marges de gestion;

— liquidité suffisante, supposant une ventilation appropriée des emplois à court et à long terme;

— placements réalisables au pair, sans perte sur le nominal.

L'évolution économique et financière n'a pas permis à la Caisse des dépôts, au cours des trois dernières années, d'équilibrer ces divers impératifs.

Sous la pression des circonstances, les placements de la Caisse se sont trouvés principalement orientés vers le Trésor, qui a reçu, chaque année, une part importante des disponibilités collectées par les caisses d'épargne.

Les achats en Bourse ont été de plus en plus délaissés, jusqu'à ne plus représenter, en 1950, qu'un montant insignifiant.

L'équipement des collectivités locales, peu important au cours des années précédentes, a repris une certaine ampleur depuis 1948. Mais les placements ont été concurrencés, auprès de la Caisse des dépôts, par les besoins « des grands ensembles », tels que l'aménagement du Rhône.

Enfin, la Caisse s'est contentée de répondre aux demandes du marché en ce qui concerne les achats et escomptes d'effets commerciaux.

Les caisses d'épargne ont ainsi contribué, comme par le passé, à accroître l'efficacité économique de la monnaie en redistribuant des billets que, sans elles, le public aurait probablement thésaurisés [9]. Mais le placement des fonds des caisses d'épargne

9. Les caisses d'épargne sont autorisées, depuis 1948, à accepter des versements en chèques bancaires. Cette pratique, qui tend à se développer, serait susceptible d'apporter aux caisses, dans une certaine mesure, des capitaux ne provenant pas d'une épargne préalable en billets.

était, autrefois, plus largement lié au marché des capitaux. En raison notamment de l'étroitesse du marché financier, il n'en est plus de même aujourd'hui. Faute de pouvoir emprunter sur le marché, et sous la pression des circonstances, le Trésor s'est fait prêter directement par la Caisse des dépôts une part de plus en plus importante des fonds des caisses d'épargne. Privé de ces ressources, le marché financier, déjà mal alimenté en capitaux, n'a pu qu'enregistrer des taux d'intérêt élevés, peu propices aux placements d'emprunts publics. Pour faire face à ses échéances, il a bien fallu que le Trésor continue à demander des ressources à la « monétisation » des dépôts des caisses d'épargne. C'est une évolution imposée par les faits, dont il serait sans doute souhaitable de pouvoir renverser la tendance, mais qui est liée à l'insuffisance générale de capitaux disposés à s'investir à moyen ou à long terme.

Cet aspect du problème risque d'être encore accentué par la loi du 24 juin 1950, qui a autorisé les caisses ordinaires à effectuer des placements à long terme [10] sur leur initiative et par l'intermédiaire de la Caisse des dépôts.

VI. — Loi du 24 juin 1950 sur les placements des caisses d'épargne ordinaires.

Cette loi a donné aux caisses d'épargne privées une certaine initiative dans leur politique de placement. Elles peuvent désormais examiner directement les demandes de prêts des collectivités locales de leur ressort, ces prêts étant ensuite réalisés sous le contrôle et par l'intermédiaire de la Caisse des dépôts et consignations. Les caisses peuvent placer chaque année, dans ces conditions, une fraction variable [11] de leurs accroissements de dépôts au cours de l'année précédente. Le décret du 1er novembre 1950 a fixé à 50 % des excédents de 1950 les possibilités de placements directs des caisses en 1951.

Cette loi ne prendra effet qu'à partir du 1er janvier 1951, et

10. Il faut signaler, pour être complet, que la loi autorise également la Caisse nationale à placer une partie de ses accroissements de dépôts en emprunts des collectivités locales. Mais cette disposition nouvelle ne semble pas présenter un intérêt actuel considérable.

11. Cette fraction ne peut être inférieure à 50 % des accroissements annuels de dépôts, tant que les placements de l'espèce n'atteignent pas 30 % du total des dépôts.

il n'est pas encore possible de connaître les résultats effectifs qu'elle donnera. Il a toutefois paru intéressant de relever deux observations, qui se dégagent nettement des débats parlementaires.

La Caisse des dépôts et consignations sert aux caisses d'épargne privées un intérêt fixe pour couvrir leurs frais de gestion et pour rémunérer leurs déposants. En raison de l'amenuisement de la valeur réelle des dépôts, cet intérêt s'est avéré insuffisant, et de nombreusses caisses ont enregistré des déficits de gestion au cours des dernières années. Une augmentation de la rémunération des caisses s'avérait ainsi nécessaire, et il a paru préférable de la lier à une amélioration de leur activité. Les prêts « directs » seront faits au taux ordinaire de la Caisse de dépôts, celle-ci accordant une ristourne aux caisses prêteuses, en plus de l'intérêt normalement servi.

Le texte en cause n'aura donc pas pour effet principal de donner aux collectivités locales de plus grandes facilités d'emprunt, puisque la Caisse des dépôts continuera à contrôler les prêts qui seront faits à ces collectivités tant par les caisses privées que par elle-même.

Il ne semble pas, en définitive, que la loi du 24 juin 1950 doive apporter, dans l'immédiat, des modifications profondes à la gestion des fonds des caisses d'épargne. Mais une évolution de la conjoncture peut donner à ce texte, dans l'avenir, un rôle sensiblement plus étendu.

Dès maintenant, les caisses privées seront encouragées à rechercher l'équilibre de leurs comptes de gestion et l'amélioration de leurs « boni » dans une activité accrue, puisque, par le jeu des ristournes sur prêts directs, les dépôts nouveaux se trouveront plus largement rémunérés que les anciens. Les caisses bénéficieront, en outre, d'un excellent argument publicitaire en montrant aux déposants les réalisations concrètes permises par leur épargne.

Ces conditions nouvelles sont, à n'en pas douter, favorables au développement des caisses d'épargne.

Mars 1951.

J. Millet.

LES ÉMISSIONS

SOMMAIRE : I. *Modifications des bases statistiques utilisées.* — II. *Le secteur public et semi-public.* — III. *Le secteur privé.* — IV. *Répartition des émissions effectuées par les entreprises françaises suivant leur genre d'activité.*

I. — MODIFICATION DES BASES STATISTIQUES UTILISÉES PAR L'INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE ET DES ETUDES ÉCONOMIQUES.

Les précédents articles consacrés par cette revue à l'étude des Emissions [1] s'appuyaient sur les statistiques publiées par l'Institut national et classaient de la manière suivante les divers compartiments d'émission :

1° *Secteur public et semi-public :*

A. Etat (Trésor public et Caisse autonome) :

a) Emissions à court terme;
b) Emissions à moyen et long terme;

B. Autres collectivités publiques et semi-publiques :

a) Crédit national;
b) S. N. C. F.;
c) Départements et villes;
d) Territoires d'outre-mer.

2° *Secteur privé :*

Actions et obligations.

*
**

On avait déjà souligné que cette distinction traditionnelle entre le secteur public et semi-public et le secteur privé ne correspondait plus à la réalité économique, l'étatisme financier

1. *Revue d'économie politique*, 1947, n° 5, p. 1146, et 1948, n° 5, p. 945.

se traduisant par une interpénétration croissante de ces deux secteurs.

La statistique utilisée incluait, d'autre part, les émissions à court terme de l'Etat, c'est-à-dire les bons du Trésor, groupant ainsi, sans pourtant les confondre, les opérations qui se réalisent selon des modes et dans des domaines essentiellement différents : celui du marché *monétaire* et celui du marché *financier*.

*
* *

L'Institut national vient opportunément de remédier à ces inconvénients en modifiant les bases de la statistique utilisée. Ces modifications peuvent s'analyser comme suit :

1° La nouvelle statistique n'embrasse plus désormais que les émissions de *valeurs mobilières*, ce qui élimine, par conséquent, les bons du Trésor.

2° Elle corrige le caractère arbitraire que présentait l'ancienne répartition entre le secteur public ou semi-public et le secteur privé.

a) Elle détache de ce dernier, pour les énoncer sous une rubrique distincte, les émissions des « *autres collectivités exerçant une activité économique* ». Il faut entendre par là les sociétés nationalisées, les entreprises dont la majorité du capital est détenue par l'Etat et les autres entreprises de structure analogue.

b) Elle extrait également du secteur privé les divers emprunts des *groupements de sinistrés* émis par des sociétés de forme anonyme, mais avec la garantie de l'Etat, pour les énoncer sous la même rubrique que les emprunts de collectivités locales.

*
* *

Signalons une autre innovation : dans l'analyse concrète du marché des émissions de valeurs mobilières, il est particulièrement intéressant de déterminer quel est *l'apport effectif d'argent frais réalisé par le public*. Ce résultat a été obtenu par la Direction des Etudes financières du Crédit lyonnais, qui publie trimestriellement une statistique, reprise par l'Institut national,

et où se trouvent éliminés les prêts consentis par divers organismes sans émission de valeurs mobilières, les apports en nature, les sommes non versées par le public (versements de l'Etat, des collectivités publiques, des entreprises d'Etat, des sociétés privées). Pour identité de motifs, la statistique des émissions d'obligations s'établit désormais en déduisant les primes d'émission, l'amortissement contractuel et, en cas de conversion, les montants remboursés par anticipation.

*
* *

Compte tenu de ces diverses innovations, la statistique globale des émissions de valeurs mobilières s'établit, pour les années 1945 à 1950, aux chiffres qu'indique le tableau ci-après. Ainsi qu'il vient d'être indiqué, cette statistique élimine les bons du Trésor. L'évolution de la Dette flottante de l'Etat est indiquée dans l'article consacré au marché de l'argent à court terme.

Emissions nettes de 1945 à 1950.
(*Souscriptions nouvelles du public.*)
Nouvelle statistique (en millions de francs).

1945	37.828
1946	81.563
1947	64.036
1948	197.062
1949	177.817
1950	124.199

Sous le bénéfice des observations qui précèdent, il demeure possible de maintenir approximativement le cadre adopté pour les études antérieures. On groupera en conséquence :

a) dans une première section, sous le titre conservé, malgré son caractère partiellement inadéquat, de *Secteur public et semi-public :*

— les emprunts du Trésor à long et moyen terme;
— les émissions des collectivités locales et des groupements de sinistrés;
— les émissions des collectivités exerçant une activité économique, mais n'ayant plus le caractère de sociétés privées (sociétés nationalisées, sociétés dont la majorité du capital est détenue par l'Etat, etc.);

b) dans une deuxième section, *Secteur privé*, les émissions d'actions et d'obligations des autres sociétés.

II. — Le secteur public et semi-public.

A. — *Emprunts du Trésor et du Crédit national.*

Durant les deux années 1946 et 1947, aucune émission à long ou à moyen terme n'avait été directement réalisée par le Trésor. Il convient toutefois de signaler que le Crédit national avait procédé, en juillet 1946, à l'émission d'un emprunt 3 % à lots de 30 milliards, dont 28.650 millions avaient été effectivement souscrits.

En janvier 1948, a été institué un prélèvement exceptionnel de lutte contre l'inflation, dont les assujettis avaient la faculté de se libérer en souscrivant à un emprunt dont les titres ont été déclarés incessibles et inaliénables, mais dont il leur a été loisible de faire usage, soit pour l'acquit de droits de succession, soit pour la souscription des emprunts ultérieurement émis par les groupements de sinistrés.

Cet emprunt « libératoire du prélèvement exceptionnel », qui revêtait le caractère d'une ponction sur les disponibilités monétaires et d'un emprunt forcé, a procuré à l'Etat 108 milliards de francs.

En janvier 1949, une émission de type plus classique a été réalisée, celle d'un emprunt 5 % perpétuel, qui pouvait être souscrit, moitié en argent frais, moitié en rentes anciennes :

— rentes perpétuelles 3 %;
— rentes amortissables 3 % et 3 1/2 % 1942, 3 % 1945;
— obligations du Trésor amortissables 3 1/2 % 1943 et 1944, reprises au pair.

Le montant de cette émission s'est élevé à 297 milliards, dont 145 milliards correspondent à la conversion de rentes anciennes, 44 milliards à des bons du Trésor et à des bons de la Reconstruction, qui permettaient de libérer intégralement les souscriptions, et 108 milliards à des versements d'argent frais.

Durant les neuf premiers mois de 1950, deux opérations de moindre envergure sont intervenues :

— l'émission d'un emprunt 6 % du Crédit national réalisée au mois de février et qui a procuré 24.750 millions;

— l'émission des bons des P. T. T. 5 1/2 % 1950 qui s'est élevée à 6 milliards.

B. — *Emprunts des collectivités locales et des groupements de sinistrés.*

En 1948, les émissions des *collectivités* locales se sont élevées à 3.427 millions, les remboursements à 155 millions, soit un montant net émis de 3.272 millions.

La principale émission réalisée est l'emprunt de la Ville de Paris 3 % à lots (912 millions).

Les groupements de sinistrés ont émis un ensemble d'emprunts s'élevant à 31.868 millions.

En 1949, les émissions brutes se limitent, pour ces deux catégories d'emprunts, à 1.386 millions et les versements effectifs du public à 772 millions.

En 1950, les émissions brutes ressortent à 24.882 millions et comprennent notamment l'emprunt Ville de Paris 6 % à lots (5 milliards); les versements effectifs du public se sont élevés à 24.611 millions.

C. — *Emprunts des sociétés nationalisées ou d'économie mixte.*

Rappelons qu'il s'agit d'une catégorie d'emprunts nouvellement groupée par l'Institut national. Parmi les éléments qui la constituent, la S. N. C. F. était seule; dans les statistiques antérieures, rattachée au secteur public ou semi-public, les autres étant inclus dans le secteur privé.

En 1948, les émissions nettes de ces sociétés se chiffrent à 2.948 millions, dont 1 milliard pour la Régie nationale des Usines Renault.

En 1949, elles se sont élevées à 14.312 millions, Electricité de France ayant emprunté pour sa part 12.445 millions.

En 1950, elles atteignent un montant de 19.098 millions, correspondant notamment au montant de l'émission de l'emprunt Electricité de France 5 1/2 % mai 1950 (14.100 millions).

Si l'on récapitule les souscriptions nouvelles recueillies dans le public par les divers organismes rattachés au secteur public et semi-public, en confrontant les trois années qui font l'objet de la présente revision aux trois années antérieures, on obtient le tableau comparatif ci-après :

	1945	1946	1947	1948	1949	1950
Trésor et Crédit national.	10.000	28.650	»	108.000	108.000	30.750
Collectivités locales et groupements de sinistrés	346	38	3.465	35.140	772	24.611
Sociétés nationalisées ou d'économie mixte	1.006	5.422	18.367	2.948	14.312	19.098
	11.352	34.034	21.832	146.088	123.084	74.459
	67.218			343.631		

III. — Le secteur privé.

On rappellera que, dans la nouvelle nomenclature, les émissions des groupements de sinistrés, de même que celles des sociétés nationalisées ou d'économie mixte, dans lesquelles la majorité des actions est détenue par l'Etat, cessent de figurer dans le secteur privé pour être rattachées au secteur public ou semi-public.

D'autre part, il n'est plus tenu compte des augmentations de capital réalisées par incorporation de réserves sociales et qui, par conséquent, n'ont pas comporté de versements en espèces de la part des actionnaires.

Enfin, il y a lieu de déduire des émissions brutes pratiquées en espèces les sommes qui n'ont pas été versées par le public et celles qui ont été restituées au marché.



En 1948, la part du financement du secteur privé, qui a été réalisée par voie d'émission sur le marché, s'est élevée au total à 50.974 millions, dont 40.707 millions (80 %) ont été souscrits sous forme d'actions et 10.267 millions (20 %) sous forme d'obligations.

En 1949, le total des émissions privées a atteint 54.733 millions, dont 40.968 (74,85 %) sous forme d'actions et 13.765 (25,15 %) sous forme d'obligations.

En 1950, le total s'élève à 49.740 millions, dont 30.988 millions d'actions (62,30 %) et 18.752 millions d'obligations (37,70 %).

Le tableau ci-après permet la comparaison des trois années sous revue avec les trois années précédentes, pour lesquelles les données ont été revisées en conformité de la nouvelle présentation.

Emissions du Secteur Privé Actions et obligations	1945	1946	1947	1948	1949	1950
Actions.	(en millions de francs)					
(Emissions contre espèces) Montant effectif versé (a).	7.254	26.165	31.207	43.021	42.340	44.136
Sommes non versées par le public ou restituées au Marché (b)	»	»	»	2.314	1.372	13.148
Différence - (a — b) souscriptions nouvelles du public (c)	7.254	26.165	31.207	40.707	40.968	30.988
Obligations.						
Montant effectif versé (a).	20.675	30.259	11.620	10.465	14.112	18.869
Sommes non versées par le public ou restituées au marché (b)	1.453	8.895	.623	198	347	117
Différence (a — b) souscriptions nouvelles du public (c)	19.222	21.364	10.997	10.267	13.765	18.752
Ensemble.						
Souscriptions nouvelles du public (c)	26.476	47.529	42.204	50.974	54.733	49.740
Pourcentages						
Actions	27,4 %	55 %	73,95 %	80 %	74,85 %	62,30 %
Obligations	72,6 %	45 %	26,05 %	20	25,15 %	37,70 %

Diverses constatations ressortent de cette comparaison :

1° Si l'on fait abstraction de l'évolution des prix, et par conséquent du pouvoir d'achat de la monnaie, l'évolution récente des émissions du secteur privé apparaît comme relativement satisfaite. En 1949 notamment, les montants émis ont représenté le double des émissions correspondantes de 1945.

Il est pourtant notoire que les disponibilités offertes au marché du long terme sont tout à fait insuffisantes pour que les besoins de financement soient satisfaits. Les sociétés ont dû recourir à des procédés de financement bancaire pour leurs investissements. Cette pratique, dite du « préfinancement » et considérée par le Conseil national du Crédit comme un expédient de caractère provisoire, tend à se perpétuer malgré ses inconvénients : charge onéreuse pour les emprunteurs, précarité du crédit consenti, immobilisation anormale des capitaux affectés à cette forme de prêt.

2° Comme on l'avait précédemment signalé, les investissements de l'épargne dans le secteur privé se sont réalisés, à partir de 1946 et dans une proportion croissante, sous forme prédominante de souscription d'actions. Alors qu'en 1945 les émissions d'actions ne représentaient que 27,4 % du total émis,

ce pourcentage s'est élevé à 55 % en 1946, 73,95 % en 1947, 80 % en 1948, 74,85 % en 1949, pour revenir à 62,30 % en 1950.

Les détenteurs de capitaux continuent à marquer leur préférence pour les titres constituant des « valeurs réelles ». Mais leur réticence reste grande, même dans ce domaine pourtant relativement privilégié : on en trouve le signe dans la réduction des primes d'émission, qui ont évolué ainsi qu'il suit :

1945	34 %
1946	36 %
1947	26 %
1948	23 %
1949	22 %.

3° Quant aux emprunts obligataires, ils ont décru, non seulement en proportion, mais même en montants bruts. C'est à partir de 1947 que ce fléchissement s'est nettement manifesté. Si l'on fait la somme des émissions d'obligations réalisées en quatre ans (1947-1950), on arrive au chiffre de 53.781 millions, faisant ressortir une moyenne annuelle de 13.445 millions, alors que les montants émis en 1945 et 1946 ressortaient ensemble à 40.586 millions, soit une moyenne annuelle de 20.293 millions.

Corrélativement, les taux nets de rendement des obligations émises ont subi une tension croissante, s'établissant ainsi qu'il suit :

1945	3,67 %	1948	5,50 %
1946	4,36 %	1949	6,82 %
1947	4,98 %	1950	7,02 %

IV. — Répartition des émissions effectuées par les entreprises françaises suivant leur genre d'activité.

On a regroupé, dans le tableau ci-après, les diverses émissions d'actions et d'obligations effectuées par les entreprises françaises au cours des trois années sous revue.

Les émissions d'*actions* relèvent exclusivement du secteur privé, et les montants récapitulatifs annuels reproduisent, par conséquent, sans modification, ceux dont il a été fait état au chapitre précédent.

Par contre, en ce qui concerne les émissions d'*obligations*, la récapitulation par genre d'activité économique des entreprises émettrices commande, pour être pleinement significative, qu'il soit tenu compte, non seulement des entreprises du secteur privé, mais aussi des entreprises fonctionnant sous un régime

d'économie mixte, lesquelles ont été rattachées, comme on l'a vu plus haut, au secteur public et semi-public.

La répartition des montants d'*émissions obligataires* récapitulées audit tableau s'effectue comme suit entre les deux catégories d'entreprises (en millions de francs) :

	1948	1949	1950	Total
		(millions de francs)		
Entreprises du secteur privé..	10.267	13.765	18.752	42.784
Entreprises d'économie mixte.	2.948	14.312	19.098	36.358
	13.215	28.077	37.850	79.142

Répartition des émissions effectuées par les entreprises françaises suivant leur genre d'activité.

(En millions de francs.)

	1948			1949			1950			Total Col.(1)+(2)+(3)
	Actions	Oblig.	Total (1)	Actions	Oblig.	Total (2)	Actions	Oblig.	Total (3)	
Electricité	48	1.938	1.986	334	14.363	14.697	60	14.101	14.161	30.844
Sociétés coloniales.	6.374	1.169	7.543	6.292	1.252	7.544	3.292	1.263	4.555	19.642
Construction mécanique et électrique	4.627	1.070	5.697	5.510	1.615	7.125	2.979	1.173	4.152	16.974
Banques, sociétés financières	1.690	2.985	4.675	4.041	3.832	7.873	2.301	11.440	13.741	26.289
Sidérurgie et métallurgie	3.807	380	4.187	3.533	1.817	5.350	3.495	2.481	5.976	15.513
Produits chimiques.	3.424	379	3.803	3 080	2.087	5.167	2.899	1.730	4.629	13.599
Pétrole	5.149	170	5.319	2.490	— 34	2.456	4.119	12	4.131	11.906
Industries alimentaires et agricoles.	3.330	476	3.806	3.529	545	4.074	2.177	731	2.908	10.788
Construction, travaux publics, matériaux de construction, ciments.	2.437	1.036	3.473	1.842	851	2.693	1.603	310	1.913	8.079
Automobiles, cycles et constructions aéronautiques	892	1.687	2.579	1.226	248	1.474	1.570	1.832	3.402	7 455
Textiles et cuirs, habillement	1.243	349	1.592	1.840	247	2.087	881	233	1.116	4 795
Immobilières, Foncières, Hôtels	449	300	749	712	270	982	752	320	1.072	2.803
Commerce	618	111	729	166	8	174	573	262	835	1.738
Gaz et eau	753	36	789	104	287	391	166	280	446	1.626
Sociétés exploitant à l'étranger	1.543	»	1 543	19	»	19	»	»	»	1.562
Transports	535	78	613	708	— 7	701	242	— 36	206	1.520
Mines métalliques et diverses	189	24	213	426	— 12	414	823	384	1.207	1.834
Assurances	439	»	439	587	»	587	478	»	478	1.504
Houillères, tourbe, commerce du charbon	201	6	207	398	53	451	204	— 3	201	859
Construction navale	86	24	110	541	»	541	71	»	71	722
Production textiles artificiels	10	»	10	110	»	110	125	— 1	124	244
Divers	2.863	997	3.860	3.480	655	4.135	2.178	1.336	3.514	11.509
	40.707	13.215	53.922	40.968	28.077	69.045	30.988	37.850	68.838	191.805

V. — Vue d'ensemble et Conclusion.

Les sommes effectivement versées par le public au cours de la période sous revue se répartissent comme suit entre les deux secteurs :

	1948	1949	1950	Total	%
Secteur public et semi-public	146.088	123.084	74.459	343.631	67
Secteur privé	50.974	54.733	49.740	155.447	33
	197.062	177.817	124.199	499.078	100

Durant les trois années précédentes, la répartition s'était ainsi établie :

	1945	1946	1947	Total	%
Secteur public et semi-public	11.352	34.034	21.832	67.218	36,6
Secteur privé	26.476	47.529	42.204	116.209	63,4
	37.828	81.563	64.036	183.427	100

Les sommes procurées par l'épargne sont en nette progression de l'une à l'autre de ces deux périodes triennales; le total des émissions nettes 1948-1950 s'élève en effet à 499.078 millions, soit 272 % du total 1945-1947, qui se limitait à 183.427 millions.

Mais la progression est très différente, selon que l'on envisage le secteur public ou le secteur privé.

La part du premier passe de 67.218 à 343.631 millions, soit 511 %.

La part du secteur privé passe de 116.209 à 155.447 millions, ce qui ne représente qu'un coefficient de 133 %.

C'est qu'en effet, d'une période à l'autre, la participation des deux secteurs s'est inversée. De 1945 à 1947, le secteur public n'avait prélevé que 36,6 % du total des émissions; cette proportion est passée à 67 % de 1948 à 1950, du fait de l'émission de l'emprunt libératoire du prélèvement exceptionnel en 1948 et de l'émission de l'emprunt 5 % 1949 l'année suivante.

Ces opérations, dont l'une avait le caractère d'une contri-

bution forcée, et dont l'autre, effectuée librement, a procuré au Trésor un montant identique au produit de la première (108 milliards), n'ont laissé aux émissions du secteur privé, dans une conjoncture générale de resserrement des capitaux disponibles, qu'une marge insuffisante pour que puisse être assuré normalement le financement des entreprises.

Pierre HAOUR.

LA BOURSE DES VALEURS

SOMMAIRE : *Evolution du pouvoir d'achat des valeurs à revenu variable, en divers pays, et par comparaison avec diverses catégories de placements. — Mouvements généraux des principales catégories de valeurs. — Revenus nets distribués et taux de capitalisation. — Valeurs de matières premières, de mines d'or; l'or-métal. — Tableaux et graphiques* (1929-1950).

On ne sera pas surpris de constater que la tourmente qui vient de passer sur le monde, et la grande transformation qui l'a accompagnée — compliquées encore par les nouvelles menaces internationales — se traduisent sur la plupart des marchés boursiers par des *pertes réelles, en pouvoir d'achat*, parfois très importantes, en dépit du mirage inflationniste de l'après-guerre.

On l'a mis en évidence sur le tableau suivant, où ont été calculés, pour divers pays, les rapports pour 100, à diverses dates, des indices des valeurs à revenu variable aux indices des prix de gros (d'après les indices officiels, sur base 100 en 1937, publiés par le *Bulletin statistique mensuel de l'O. N. U.*), c'est-à-dire *le pouvoir d'achat réel des valeurs à revenu variable — par rapport aux prix de gros — sur base* 100 *en* 1937.

Les divers pays examinés sont placés, dans le tableau suivant, par ordre des valeurs décroissantes du pouvoir d'achat examiné en décembre 1950 (on se gardera toutefois d'ajouter une portée rigoureuse à ces divers indices, qui sont souvent établis de manière différente suivant les pays).

Le pouvoir d'achat des valeurs françaises à revenu variable (par rapport à 100 en 1929-1938) s'établit à 23,9 en décembre 1950, c'est-à-dire que les valeurs mobilières dans leur ensemble ont perdu, à cette date, et au moins provisoirement, plus des trois quarts de leur pouvoir d'achat de 1929-1938. La France paraît détenir à ce point de vue, en fin 1950, un record peu enviable. Sont assez voisins de la France, à ce point de vue, — quoique moins défavorisés —, un petit nombre de pays, parmi lesquels l'Italie, le Portugal et la Belgique. Tous les autres

pays accusent des pouvoirs d'achat beaucoup plus élevés, entre 40,5 pour l'Angleterre, 59,5 pour les Pays-Bas, 71,6 pour la Suisse, 74,8 pour les Etats-Unis, 82,4 pour la Suède et 85,4 pour l'Australie.

TABLEAU I.

Evolution du pouvoir d'achat des valeurs à revenu variable en divers pays.

(Par rapport à la base 100 en 1937 (a), et d'après les indices officiels des prix de gros.)

(Par ordre croissant du pouvoir d'achat en décembre 1950.)

	1946	1947	1948	1949	1950	
					Juin	Décembre (b)
France (a)	89,7	70,7	44,7	35,8	31,5	23,9
Italie	19,2	33,9	22,9	30,2	30,3	32,9
Portugal	73,0	59,2	44,6	35,2	33,3	35,6
Belgique	74,0	46,5	35,8	38,6	40,2	37,8
Angleterre	80,2	74,3	58,3	50,0	45,7	40,5
Danemark	75,0	67,7	62,0	56,6	62,6	53,0
Pays-Bas	77,0	74,0	74,3	65.5	62,0	59,5
Canada	75,0	57,1	52,0	49,0	57,0	65.0
Norvège	81,0	75,0	79,8	75,7	72,2	69,8
Suisse	75,0	76,1	69,5	66,3	75,7	71,6
Etats-Unis	86,5	61,3	58,2	60,0	73,0	74,8
Suède	87,0	84,7	69,7	68,8	78,1	82,4
Australie	94,0	104,0	99,5	86,0	85,1	85,4

(a) France. base 100 = moyenne 1929-1938.

(b) En décembre 1950 pour France, Angleterre, Etats-Unis; en novembre 1950 pour Portugal, Danemark, Pays-Bas, Canada, Norvège, Suisse, Suède; en octobre 1950 pour la Belgique; en septembre 1950 pour l'Australie et l'Italie.

On observera que, dans les trois dernières années, de 1947 à fin 1950, la dégradation des valeurs à revenu variable, en pouvoir d'achat réel, atteint 65 p. 100 environ pour la France, tandis qu'elle n'est généralement que de 5 à 15 p. 100, exceptionnellement 20 p. 100 dans la plupart des pays (mis à part toutefois l'Angleterre, où la baisse est de 45 p. 100 dans cet intervalle, et le Portugal où elle atteint 40 p. 100). On remarquera la différence fondamentale, au point de vue examiné, entre la France et d'autre pays durement touchés également par la guerre, comme les Pays-Bas, le Danemark, la Norvège. Ce fait est à relier évidemment aux insuffisances de la politique française des dernières années, et notamment de celle de l'épargne.

Mais il n'est pas exclu que, dans la période qui suivra, et malgré les difficultés nouvelles du réarmement, un redresse-

ment fondamental de la politique générale, dans notre pays, s'accompagne également d'un redressement boursier (déjà esquissé peut-être au début de 1951).

Il va sans dire que la politique de réarmement intensif à l'Occident, qui va se poursuivre longtemps — on peut le penser — reste fondamentalement improductive et malsaine. Et le risque d'une nouvelle dépréciation, en valeur réelle, des valeurs à revenu variable, reste soulevé pour l'avenir : ceci sans mettre les choses au pire, et sans envisager ni une disparition complète des valeurs mobilières, ni une nouvelle conflagration mondiale.

On notera toutefois que les valeurs à revenu variable accusent actuellement, dans la plupart des pays, des *taux de capitalisation élevés*, et presque inusités dans le passé. Les taux des valeurs à revenu variable à New-York étaient, en fin 1950, aux alentours de 6 p. 100 en moyenne. Le taux net moyen de 275 valeurs à revenu variable, à Paris, était de 5,8 p. 100 en fin décembre 1950 (voir ci-après). C'est là, de toute façon, un important facteur de soutien des cours boursiers, d'autant plus qu'on s'engage dans une phase semi-inflationniste, quoique de plus en plus étroitement surveillée et tenue en main — on peut l'escompter. Les taux élevés des valeurs à revenu variable reflètent d'ailleurs, dans une certaine mesure, certaines caractéristiques de la transformation économique et sociale en cours, et notamment les changements qui interviennent dans la direction économique, dans les modes de financement, dans le rôle de la bourse et de l'épargne.

*
* *

Plaçons-nous maintenant à un point de vue plus large, distinct du précédent, en examinant quelle a été en France *l'évolution de diverses sortes de placements, en pouvoir d'achat réel*, et *compte tenu de l'intérêt cumulé*, au cours du dernier siècle.

Dans ce but on a examiné l'évolution du pouvoir d'achat réel de divers placements de 1856 à nos jours, en se référant à l'indice officiel des prix de gros. Cette étude statistique a porté surtout sur les placements ci-après indiqués, dont les indices de pouvoir d'achat ont été représentés sur les graphiques n°s 5, 6 et 7 à la fin de cette étude (sur le graphique n° 5, on a tra-

duit les pouvoirs d'achat de différentes catégories de valeurs mobilières et du Napoléon sur base 100 en 1856; sur le graphique n° 6, traduction analogue sur base 100 en 1913; enfin, sur le graphique n° 7, même traduction sur la base 100 en 1938).

Voici les catégories d'investissement examinées : monnaie d'or (Napoléon, pièce française de 20 francs); différentes catégories de valeurs mobilières, à savoir : valeurs françaises à revenu variable d'une part, à revenu fixe d'autre part; valeurs de mines d'or sud-africaines; valeurs étrangères « ordinaires » (autres que matières premières); valeurs étrangères de matières premières. Pour les valeurs françaises, on a utilisé pour ce travail les indices officiels de la S. G. F.; pour les diverses catégories de valeurs étrangères, indices spéciaux établis par nous (20 valeurs étrangères autres que matières premières, et 14 valeurs étrangères de matières premières : à ce sujet, voir plus loin).

En ce qui concerne le Napoléon : de 1856 à 1940, d'après les prix d'achat de la Banque de France (sauf de 1915 à 1928, où on a utilisé la valeur « normale » de l'or d'après le change du dollar, les prix d'achat de la Banque de France étant entièrement artificiels et sans portée pratique dans cette période); de 1941 à 1947, d'après le marché clandestin; depuis février 1948, d'après le marché libre officiel de l'or.

Toutes les courbes concernant les valeurs mobilières représentent l'évolution de la valeur globale d'un large portefeuille de ces valeurs, en tenant compte, d'une part, de l'évolution des cours d'après les indices généraux de chaque catégorie de valeurs examinée, et, d'autre part, du cumul de l'intérêt net que rapportent annuellement ces valeurs. *Il est indispensable, en effet, de tenir compte de l'intérêt cumulé lorsqu'on veut faire des comparaisons valables entre divers placements* correspondant à des taux d'intérêt différents, ou encore avec l'or-métal (ou des matières premières, des œuvres d'art...), qui ne rapportent pas d'intérêt.

D'autre part, à titre de base de comparaison, a été indiquée sur les graphiques depuis 1948, toujours en indice de pouvoir d'achat, l'évolution du « niveau normal du Napoléon » (d'après la valeur en francs-papier correspondant au change libre du dollar et à la parité officielle de l'once d'or à 35 dollars).

Nous n'insisterons pas ici, faute de place, sur les réserves

qu'appelle l'utilisation des indices généraux de valeurs mobilières (ou éventuellement celle des statistiques de la capitalisation boursière). Notons seulement que ces indices étant des instruments d'observation assez grossiers des mouvements généraux, — quel que soit le soin apporté à leur établissement —, il n'y a pas lieu d'attacher d'importance spéciale à des différences de niveau de l'ordre de 5 à 10 ou 15 p. 100 qui peuvent être constatées entre divers indices du pouvoir d'achat sur une longue période de temps (mais, en fait, ce sont des différences d'un ordre de grandeur beaucoup plus important, le plus souvent, qui sont mises en évidence par ce travail).

Ainsi qu'on le verra ci-après, les variations des cours des valeurs mobilières, même sur de longues périodes, sont généralement d'importance secondaire en regard de l'effet de l'intérêt cumulé. On se gardera donc d'ajouter trop d'importance aux variations des cours et aux plus-values apparentes, à plus ou moins court terme, alors que *le facteur dominant est celui des intérêts cumulés sur une longue période* (même si les intérêts sont « consommés » par l'épargnant, l'importance de la remarque qui précède n'en subsiste pas moins quant à la gestion des avoirs et quant au fond même de la question).

*
* *

La primauté de l'intérêt.

Certains estiment qu'en matière de placement il faut regarder exclusivement vers le présent ou vers l'avenir, et absolument pas vers le passé.

Mais nous croyons, au contraire, que l'observation des mouvements du passé est extrêmement utile et instructive, à condition, bien entendu, d'éviter certaines erreurs d'interprétation ou de pensée. Il n'y a évidemment pas lieu de décalquer exactement dans l'avenir ce que l'on a constaté dans le passé, et surtout dans une période de transformation fondamentale comme celle que nous vivons. On doit tenir compte essentiellement, au contraire, des conditions nouvelles, d'ordre économique et social par exemple, qui interviennent.

Il n'y a pas lieu non plus de s'hypnotiser sur les « occasions manquées » du passé. Ce ne sont pas des occasions particulières, des possibilités plus ou moins imaginaires de spéculation excep-

tionnelle qu'il convient de rechercher, mais au contraire des enseignements généraux, beaucoup plus modestes en apparence, mais de portée plus réelle, quant aux causes et aux relativités des mouvements, quant aux anomalies injustifiées que l'on constate, et quant à la prudence nécessaire au point de vue division des risques et choix des moments d'action opportuns.

L'étude statistique en question met d'abord en évidence l'importance exceptionnelle, et très généralement sous-estimée de l'intérêt.

Les résultats ci-après indiqués ne devront pas surprendre. Si l'on veut bien se rappeler l'évolution des taux de capitalisation, on voit que depuis un siècle le taux net des valeurs à revenu variable françaises a oscillé généralement entre 3 1/2 et 4 1/2 ou 5 p. 100, et celui des valeurs à revenu fixe entre 3 1/2 et 6 p. 100 (avec quelques pointes exceptionnelles au-dessus de 6 ou 7 p. 100, notamment en 1924-1927 et en 1948-1950).

Or, on connaît l'effet puissant de la progression géométrique qui est à la base des intérêts composés ou cumulés. Rappelons qu'un capital placé à intérêt composé à 5 p. 100 double en 14,2 années environ et est multiplié par 10 en 47,2 années; à 4 p. 100, un capital est doublé en 17,7 années et multiplié par 10 en 58,4 années. Il est donc clair, à priori, qu'en regard de variations de cours des placements examinés de l'ordre de 50 p. 100 ou 100 p. 100 (ou même 200 p. 100), d'ailleurs assez rares, sur une longue période, l'influence de l'intérêt cumulé à 5 p. 100 par exemple, correspondant à une hausse de 900 p. 100 en moins d'un demi-siècle, est absolument prépondérante. Et c'est bien ce que les faits réels mettent en évidence, particulièrement dans le demi-siècle antérieur à 1913.

En effet, le pouvoir d'achat des valeurs françaises à revenu variable (avec intérêts cumulés), sur base 100 en 1856 (à ce sujet, voir le graphique n° 5), est passé à 1.358 en 1913, à 1.777 en 1929, et celui des valeurs à revenu fixe françaises (avec intérêts cumulés), à 1.353 en 1913 et 444 en 1929. Durant la même période, le pouvoir d'achat du Napoléon est passé de 100 en 1856 à 136 en 1913 et 103 en 1929.

Durant les trois quarts de siècle 1856-1929 (englobant la première guerre mondiale) examinés dans leur ensemble, *l'or a*

donc été l'un des placements les moins favorables (voir graphique n° 5). Les thésauriseurs sur or ont enregistré dans cette période, par rapport aux porteurs de valeurs mobilières à revenu variable ou même à revenu fixe, un manque à gagner considérable (en prenant 1856 comme point de départ).

Si l'on examine la période *1913-1950*, en se référant au pouvoir d'achat de 1913 (à ce sujet, voir le graphique n° 6), le pouvoir d'achat de l'or se retrouve, en 1950, après des oscillations considérables, à un étiage beaucoup plus bas que celui des valeurs de mines d'or sud-africaines cotées à Paris, ou encore un peu plus bas que celui des valeurs étrangères de matières premières (d'après notre indice de 14 valeurs étrangères de matières premières), étant entendu que les mouvements des valeurs mobilières tiennent compte des intérêts cumulés. Noter d'ailleurs que le niveau « normal » du Napoléon, tel qu'il a été défini précédemment, est sensiblement plus bas que les cotations effectives du Napoléon à Paris (voir les graphiques), même au milieu de 1950.

On observera, d'autre part, les *oscillations considérables du pouvoir d'achat du Napoléon* au cours du siècle examiné, puisque l'indice de ce pouvoir d'achat s'est établi (sur base 100 en 1938) aux valeurs suivantes : 44 en 1856, 83 en 1896, 59 en 1913, 32 en 1920 (sans parler de l'indice 19 de 1918), 100 en 1938, 850 en décembre 1942, 559 en février 1946 et 63,8 en fin mai 1950 (chute de 88 p. 100 de février 1946 à mai 1950).

Il est donc tout à fait inexact de considérer l'or comme étant, dans le dernier siècle, une valeur stable, ou à peu près stable, et plus inexact encore de considérer la thésaurisation sur or comme ayant constitué dans cette période un des meilleurs placements, ou même le plus souvent un placement convenable. Et les « libéraux » qui s'attardent à ce slogan inexact n'ont pas examiné attentivement cette question — c'est le moins qu'on puisse dire.

Ceci dit d'ailleurs sans méconnaître que *le pouvoir d'achat de l'or connaîtra vraisemblablement dans les années ultérieures des positions beaucoup plus favorables*. D'ailleurs, les événements internationaux du deuxième semestre 1950 ont entraîné une forte reprise de l'or (surtout à Paris, où cette reprise paraît sans doute exagérée, ou du moins prématurée).

Certains objectent : que pouvait-on faire de meilleur en 1946 ?

Or, d'autres placements ont donné des résultats beaucoup moins défavorables. Dans le même intervalle (du début de 1946 à fin mai 1950), les valeurs des mines d'or n'ont perdu que 33 p. 100 en pouvoir d'achat et les valeurs étrangères de matières premières 23 p. 100 (d'après nos indices). D'ailleurs, depuis le début de 1947, les *valeurs de mines d'or* ont quelque peu progressé en pouvoir d'achat. Résultat presque comparable dans cet intervalle (1947 à 1950) pour les *valeurs étrangères de matières premières*, et assez comparable, quoique moins favorable, pour les *valeurs étrangères « ordinaires »*. Les *terres et immeubles* ont également défendu assez largement leur valeur réelle dans cette période.

Tout dépend donc du moment choisi pour acheter ou pour vendre telle ou telle catégorie de valeurs ou de biens. Et l'étude précédente met en évidence, à côté de la question primordiale des taux d'intérêt, l'*importance considérable du choix de l'heure opportune pour agir*. Elle met aussi en évidence certaines infériorités et les risques très sérieux, à certaines périodes, de la thésaurisation sur l'or — comme déjà indiqué. L'or doit être acheté très bas pour compenser le fait, lourd de conséquences, qu'il ne donne pas d'intérêt.

On doit remarquer aussi que les indices généraux de valeurs à revenu variable, sur une longue période, sont insuffisants pour se rendre compte des possibilités des placements mobiliers, tout au moins au cours du siècle passé. Car tous ceux qui ont agi prudemment, au cours de ce siècle, et qui s'intéressaient aux phénomènes économiques, n'ont pas manqué de tenir compte des crises cycliques, et de renforcer leurs positions en valeurs à revenu fixe, en diminuant celles sur valeurs à revenu variable, dans les périodes de ralentissement économique et de crise, — et inversement —, sans parler d'un choix attentif des compartiments et des valeurs; ce faisant, ils ont sérieusement amélioré la gestion de leurs avoirs. Toutefois, il est clair que les données et les perspectives de la période qui suivra sont foncièrement modifiées, et beaucoup plus fertiles en aléas.

Ainsi qu'on l'observera sur le graphique n° 6, les valeurs françaises à revenu variable (avec intérêts cumulés) se trouvent, en 1938, à un étiage notablement inférieur en pouvoir

d'achat à celui de 1913. La perte en pouvoir d'achat est encore considérablement plus grande dans cet intervalle (*1913-1938*) pour les valeurs à revenu fixe.

Autrement dit, il n'y a pas eu, depuis 1913, d'intérêt réel des valeurs mobilières françaises, ou, sous une autre forme, l'intérêt cumulé n'a pas été suffisant, à beaucoup près, pour amortir les pertes en capital.

Dans la période *1938-1950*, les pouvoirs d'achat (avec intérêts cumulés) des valeurs françaises ont encore fortement fléchi, surtout pour les valeurs à revenu fixe (voir graphique n° 7). Pour ces dernières, l'indice du pouvoir d'achat (avec intérêts cumulés), sur base 100 en 1938, tombe, au début de 1950, au-dessous de 9 (et aux alentours de 5 sans tenir compte des intérêts). Sur base 100 en 1913, l'indice du pouvoir d'achat des valeurs françaises à revenu fixe, sans tenir compte des intérêts, serait, en mai 1950, de 0,6, soit 6 millièmes seulement du pouvoir d'achat de 1913, soit un niveau presque nul : fait qui résulte en partie des événements, et notamment des guerres, mais en partie aussi des insuffisances du régime faible qui sévit dans notre pays depuis trente-cinq ans.

***

Les mouvements généraux des valeurs.

Nous passerons maintenant rapidement en revue les principales catégories de valeurs, en nous basant sur les indices mensuels sur base 100 en 1938 des cours, des dividendes nets, ainsi que sur les taux nets de capitalisation des valeurs mobilières établis pour la *Conjoncture économique et financière*.

On trouvera sur les tableaux II à VI qui suivent les principales données statistiques représentant les mouvements généraux des catégories de valeurs examinées. On a présenté notamment, sur le tableau III (afin d'éviter les erreurs ou insuffisances d'appréciation pouvant tenir au choix d'une année particulière de base, 1938 par exemple), des indices établis sur deux bases différentes : base 100 en 1938 d'une part, base 100 en 1929-1938 (moyenne décennale) d'autre part. Voir également à ce sujet les graphiques nos 4 et 4 *bis*.

*
* *

Valeurs à revenu fixe. — On trouvera sur le tableau II suivant nos indices des cours des valeurs à revenu fixe sur base 100 en 1913 d'une part, sur base 100 en 1938 d'autre part, de 1929 à 1950, ainsi que les taux nets moyens de capitalisation correspondant.

TABLEAU II.

Valeurs à revenu fixe. Indices des cours (base 100 en 1913 ou en 1938), et taux nets de capitalisation (*a*).

ANNÉES ET MOIS	INDICES DES COURS		TAUX NETS de CAPITALISATION
	Sur base 100 en 1913	Sur base 100 en 1938	
1929 : Moyenne	78,0	109,0	4,88
1938 : Moyenne	71,5	100,0	5,96
1946 : Moyenne	101,2	141,8	4,02
1947 : Moyenne	92,3	129,1	5,18
1948 : Moyenne	81,9	114,6	6,42
1949 : Moyenne	76,8	107,2	7,06
1950 : Moyenne	77,4	108,1	6,97
1948 : Janvier	83,2	116,3	6,34
Avril	83,4	116,7	6,28
Juillet	82,8	115,8	6,35
Octobre	80,1	112,1	6,59
1949 : Janvier	78,3	109,4	6,98
Avril	76,3	106,8	7,19
Juillet	75,2	105,2	7,15
Octobre	77,5	108,3	6,87
1950 : Janvier	76,7	107,3	7,04
Février	77,9	108,8	6,99
Mars	78,2	109,3	6,88
Avril	78,8	110,1	6,80
Mai	78,4	109,5	6,94
Juin	77,4	108,2	6,98
Juillet	76,3	106,7	7,10
Août	76,9	107,5	7,00
Septembre	77,6	108,4	6,90
Octobre	76,3	106,7	7,07
Novembre	77,0	107,7	6,93
Décembre	76,9	107,6	6,97
1951 : Janvier	77,5	108,4	6,89

(*a*) Indices et taux établis pour la *Conjoncture économique et financière*.

Ces indices sont établis d'après une moyenne des indices de 11 groupes (voir à ce sujet l'*Annuaire* de 1948; noter toutefois que les obligations des compagnies de chemin de fer ont été remplacées par les obligations correspondantes de la S. N. C. F.; et, d'autre part, dans le groupe des obligations industrielles 3 et 3 1/2 p. 100 ont été comprises des obligations 3 3/4 p. 100).

Une revalorisation considérable des valeurs à revenu fixe s'était placée, durant la guerre, en liaison avec la détente générale du marché monétaire. L'indice des valeurs à revenu fixe sur base 100 en 1913 s'était élevé rapidement de 80,2 en moyenne en 1940 à 102,5 en moyenne en 1943, 106,4 en moyenne en 1945 (108,2 maximum en mars 1945). La rente 3 p. 100 perpétuelle a dépassé le pair de juin 1944 à août 1945.

Par la suite, pour les causes qui ont déjà été indiquées, on assiste à une tension monétaire régulière qui s'accuse à partir du milieu de 1946, l'indice des valeurs à revenu fixe glissant de 108,2 en mars 1945 à 92,3 en moyenne en 1947, 81,9 en moyenne en 1948, et 76,8 en 1949. L'indice est à peu près stationnaire dans la période la plus récente (76,9 en fin décembre 1950).

Nous n'insisterons pas davantage sur les raisons, tenant surtout à la politique générale, qui expliquent cette situation. Il reste à attendre le redressement nécessaire.

Soulignons, en passant, l'intérêt spécial de certains types de valeurs à revenu fixe françaises : mentionnons la rente 5 p. 100 1949 perpétuelle, en raison d'une part de sa cotation basse (aux alentours de 76 — fraction acquise du coupon déduite — en fin 1950) et de son taux d'intérêt élevé, et surtout de la clause d'émission d'après laquelle cette rente doit être reprise au pair pour tout emprunt ultérieur pouvant présenter des conditions plus favorables. D'autre part, on signalera surtout un type intéressant d'obligation partiellement indexée : l'obligation 3 p. 100 de la Caisse nationale de l'énergie. On se rend compte aisément de l'intérêt particulier de ces obligations en calculant, par exemple, ce que seraient devenus des titres similaires (nominal 10.000 francs) s'ils avaient été créés en 1914. En tenant compte de l'accroissement du prix du courant-lumière en francs-papiers de 1914 à 1950, et de la hausse de la consommation, la prime de remboursement de cette obligation de 10.000 francs atteindrait actuellement 2.775.000 francs; et, d'autre part, l'intérêt variable serait passé de 150 francs en 1914 à 83.250 francs actuellement. L'épargnant aurait donc été, en tenant compte de l'intérêt et du développement du capital, mieux placé qu'un thésauriseur d'or dans cet intervalle de temps. Sans qu'il y ait lieu, à notre époque, d'ajouter trop de foi aux extrapolations lointaines, il n'en est pas moins vrai

Tableau III.

Indices en francs-papier de 275 valeurs à revenu variable des secteurs libres et taux nets de capitalisation (*a*).

Comparaison avec les indices des prix, des salaires, de la circulation-billets et de la production industrielle (1929-1950).

(Indices sur base 100 en 1938 et sur base 100 en 1929-1938.)

Années et mois	Indices boursiers base 100 en 1938		Indices boursiers base 100 en 1929-38		Taux nets de capitalisation	Indice des prix de gros		Indice du salaire hebdomadaire y compris charges annexes (*c*)		Indice de la circulation-billets		Indice de la production industrielle	
	Cours	Dividendes nets	Cours (*b*)	Dividendes nets (*b*)		Sur base 100 en 1938	Sur base 100 en 1929-38	Sur base 100 en 1938	Sur base 100 en 1929-38	Sur base 100 en 1938	Sur base 100 en 1929-38	Sur base 100 en 1938	Sur base 100 en 1929-38
1929 moyenne	262	205	190	158	3,09	97 1/2	132	66	92	63,8	79	133	123
1938 moyenne	100	100	73	77	4,10	100	135	100	139	100	124	100	92
1945 moyenne	652	85	473	65	0,52	375	507	440	612	511	633	50	46
1946 moyenne	920	85	668	65	0,39	645	872	610	848	628	778	84	78
1947 moyenne	1.215	212	883	163	0,71	989	1.337	810	1.125	790	978	99	91 1/2
1948 moyenne	1.311	430	955	332	1,38	1.712	2.318	1.317	1.840	838	1.038	113	104
1949 moyenne	1.229	824	893	635	2,92	1.917	2.590	1.461	2.030	1.092	1.353	123	113 1/2
1950 moyenne	1.152	1.300	838	1.002	4,81	2.166	2.927	1.610	2.240	1.390	1.723	123	113 1/2
1948 Janvier..	1.433	286	1.042	221	0,85	1.463	1.978			895	1.109	108	100
Avril ..	1.277	414	928	319	1,39	1.555	2.105	1.205	1.675	745	922	117	108
Juillet ..	1.282	475	932	366	1,59	1.698	2.294			813	1.007	108	100
Octobre.	1.558	492	1.131	380	1,36	1.887	2.550	1.430	1.990	903	1.116	109	101
1949 Janvier..	1.414	512	1.028	395	1,56	1.944	2.628			964	1.192	119	110
Avril ..	1.219	630	885	485	2,29	1.846	2.495	1.457	2.025	1.030	1.277	128	118
Juillet ..	1.230	940	895	725	3,24	1.854	2.504			1.109	1.374	117	108
Octobre.	1.197	1.025	870	792	3,72	2.002	2.704	1.466	2.035	1.200	1.487	123	113
1950 Janvier..	1.244	1.075	905	830	3,75	2.063	2.788			1.270	1.572	125	115
Avril ..	1.133	1.210	824	933	4,42	2.098	2.835	1.535	2.135	1.302	1.615	122	113
Juillet ..	1.060	1.360	771	1.049	5,47	2.123	2.870			1.420	1.760	117	108
Octobre.	1.169	1.416	850	1.090	5,21	2.270	3.070	1.685(*d*)	2.345(*d*)	1.483	1.837	132	122
Décemb.	1.067	1.458	776	1.123	5,80	2.409	3.250			1.540	1.909	131	121

(*a*) 275 valeurs des secteurs libres depuis 1938. Indices prolongés antérieurement à 1938 d'après 195 valeurs « non nationalisables ».

(*b*) Le calcul des indices des cours et des dividendes sur base 100 en 1929-1938 se fait en divisant les indices sur base 100 en 1938 respectivement par 1,376 et 1,299.

(*c*) Salaire hebdomadaire : sous la rubrique « moyenne annuelle », chiffres pour octobre de chaque année antérieurement à 1945, et moyenne des chiffres d'avril et octobre de chaque année depuis 1945.

(*d*) Evaluation préliminaire.

que l'obligation précédente est, en réalité, un titre à revenu « semi-variable » fort intéressant aux cours actuels (aux alentours de 68 p. 100 en fin 1950).

*
* *

Valeurs à revenu variable (Voir les graphiques nos 1, 2, 3, 4 et 4 *bis* à la fin de cet article). — On trouvera sur les tableaux III à VI diverses données statistiques concernant les principaux indices boursiers et certains indices économiques (présentés, sur le tableau III, à la fois sur base 100 en 1938, et sur base 100 en 1929-1938 — comme déjà indiqué).

Rappelons succinctement l'historique des mouvements boursiers de la période récente :

A la sortie de la guerre, la politique française étant sous le signe de la facilité et de l'inflation, la spéculation se développe largement en Bourse. L'indice des cours boursiers (sur base 100 en 1938) passe de 652 en moyenne en 1945 à 1.215 en moyenne en 1947, et 1.433, point culminant, au 28 janvier 1948.

A ce moment, l'indice boursier est à peu près au même niveau que l'indice des prix (1.463 en janvier 1948 pour les prix de gros). Mais l'indice des dividendes nets n'est qu'à 286; le taux moyen des valeurs à revenu variable est inférieur à 1 p. 100.

Par la suite, durant les trois années 1948-1949-1950, tandis que les prix poursuivent leur ligne générale ascendante (quoique très amortie en 1949 et jusqu'au milieu de 1950), la Bourse suit, avec diverses oscillations, une ligne générale déclinante (indice 1.067 en fin 1950). Le pouvoir d'achat réel des valeurs à revenu variable a donc considérablement reculé dans cette période, comme on l'a déjà vu. Par contre, les dividendes ont largement progressé, l'indice des dividendes nets passant de 286 au début de 1948 à 1.458 en fin 1950; le taux net moyen des valeurs françaises à revenu variable atteint alors 5,80 p. 100 (il est même de 6,58 p. 100 si on laisse de côté les valeurs dont le dividende est annulé). Cette position anormale de la bourse dans la période récente tient évidemment surtout aux insuffisances de la politique générale et au mépris systématique et très exagéré de l'épargne, qui est à la mode dans certains milieux politiques ou dirigistes.

Une politique plus souple et plus avisée est d'ailleurs parfaitement possible, un peu plus tard, et la Bourse de Paris peut se redresser largement. On ne perdra pas de vue toutefois que le redressement ultérieur des dividendes restera modeste — malgré leur retard énorme par rapport au niveau général des prix —, les dividendes devant se trouver coincés, en quelque sorte, entre les nécessités d'investissement et d'autofinancement et les obligations d'ordre social.

On se rendra mieux compte du « retard » de la bourse et des dividendes par rapport aux principaux indices économiques en jetant un coup d'œil sur les indices, sur base 100 en 1929-1938, figurant au tableau III ou au graphique terminal n° 4 *bis*. Sur cette base décennale, l'indice des prix de gros est, en fin 1950, de 3.250, l'indice du salaire hebdomadaire (y compris charges annexes) de 2.345, tandis que notre indice des dividendes nets est de 1.123, et celui des cours boursiers de 776.

*
* *

Valeurs françaises « nationalisées ». — On trouvera sur le tableau IV ci-après les indices boursiers (cours et revenu net distribué) de 35 valeurs françaises « nationalisées » (sur base 100 en 1938), ainsi que les taux nets de capitalisation correspondants. On trouvera également sur le graphique n° 1, à la fin de cette étude, la courbe de l'indice des cours des valeurs nationalisées de 1938 à juin 1950.

A noter que le terme « valeurs nationalisées », dont nous faisons usage pour simplification, est impropre, puisqu'il s'agit, en réalité, de valeurs de différentes catégories (et de statuts différents) issues des nationalisations, à savoir : 4 valeurs de banque, 6 d'assurances, 7 houillères, 5 chemins de fer (anciens grands réseaux), 5 valeurs de gaz et 8 d'électricité. D'autre part, en 1949-1950, les valeurs remboursées en obligations indemnitaires ont cessé de figurer dans cet indice. Celui-ci n'a d'ailleurs pas été poursuivi pour les raisons précédentes au-delà de juin 1950.

C'est à partir de 1943 seulement que la Bourse a commencé à se méfier des perspectives ultérieures quant au compartiment « nationalisable ». De 610 en janvier 1943 et 502 en moyenne en 1943, l'indice de ce groupe tombe à 453 en moyenne en 1944, 286 en moyenne en 1945 et 263 en 1947 en moyenne.

TABLEAU IV.

Indices boursiers de 35 valeurs françaises « nationalisées » (*a*).

ANNÉES ET MOIS	INDICE DES COURS (1938 = 100)	INDICE du REVENU NET distribué (1938 = 100) (*b*)	TAUX NETS de capitalisation (*c*)
1938 : Moyenne	100	100	4,66
1943 : Moyenne	502	102	0,95
1944 : Moyenne	453	95	0,97
1945 : Moyenne	286	87	1,43
1946 : Moyenne	271	110	1,89
1947 : Moyenne	263	148	2,62
1948 : Moyenne	271	275	4,73
1949 : Moyenne	289	319	5,15
1950 (1er semestre) : Moyenne	321	331	4,81
1948 : Janvier	242	212	4,08
Avril	260	250	4,48
Juillet	287	285	4,62
Octobre	286	315	5,13
1949 : Janvier	289	328	5,30
Avril	299	320	5,00
Juillet	282	317	5,25
Octobre	290	317	5,10
1950 : Janvier	301	317	4,92
Avril	327	335	4,77
Juin	332	350	4,92

(*a*) Valeurs issues des nationalisations, à savoir 4 valeurs de banques, 6 assurances, 7 houillères, 5 chemins de fer, 5 gaz, 8 électricité. Non compris, en 1949-1950, les valeurs remboursées en obligations indemnitaires.
(*b*) Indices du revenu net distribué approximatifs pour les dernières années en raison des irrégularités ou retards de paiement.
(*c*) Taux « simples » relatifs au revenu distribué, sans tenir compte des primes de remboursement.

Depuis lors, un mouvement de reprise très net s'est développé : indice 289 en moyenne en 1949, 332 en juin 1950. Ce mouvement a été soutenu par la reprise notable des revenus nets de ce compartiment.

Au sujet des obligations indemnitaires relatives aux titres des anciennes sociétés d'électricité et de gaz, voir les indications données précédemment sur les obligations 3 p. 100 de la Caisse nationale de l'énergie, à propos des valeurs à revenu fixe.

*
* *

Valeurs étrangères cotées à Paris (voir le tableau V ci-après). Il a paru utile — comme déjà indiqué précédemment —

d'établir spécialement deux indices des valeurs étrangères cotées à Paris, le premier concernant 20 valeurs étrangères autres que matières premières, le second 14 valeurs étrangères de matières premières (cuivre, métaux divers, pétrole, diamants).

Voici les principales valeurs comprises dans ces indices. Pour le premier (valeurs étrangères autres que matières premières) : Suez, Crédit foncier franco-canadien, Canadian Pacific, Nestlé, S. K. F., Norvégienne de l'Azote, Est Asiatique Danois, Crédit foncier égyptien, Société Générale de Belgique, Ougrée Marihaye, Philips, Sucreries-Raffineries d'Egypte, Wagons-Lits, Banque nationale du Mexique, Banque Ottomane, Rotterdamsche Bank Vereeniging. Pour le second (valeurs de matières premières) : Shell Transport, Franco-Wyoming, Canadian Eagle, Royal Dutch, Mexican Eagle, Rhokana, Roan Antelope, Rhodesian Anglo-American, Rio-Tinto, Union Minière du Haut-Katanga, Vieille-Montagne, de Beers. Bien entendu, les valeurs de mines d'or, de mouvements tout à fait distincts, n'ont pas à figurer dans cet indice et doivent être examinées avec un indice à part (voir ci-après).

TABLEAU V.

Indices des cours de 34 valeurs étrangères cotées à Paris.
(Indices 1938 = 100, en francs-papier.)

A. — 20 valeurs étrangères autres que de matières premières.

B. — 14 valeurs étrangères de matières premières (pétrole, cuivre, métaux divers, diamants).

ANNÉES ET MOIS	INDICES DES COURS (1938 = 100) (a)		ANNÉES ET MOIS	INDICES DES COURS (1938 = 100)	
	A	B		A	B
1913 : Moyenne	17,3	16,5	1948 : Janvier	854	885
1929 : Moyenne	128	97,5	Avril	820	894
1935 : Moyenne	46,2	34,4	Juillet	805	928
1938 : Moyenne	100	100	Octobre	1.122	1.359
1943 : Moyenne	360	263	1949 : Janvier	1.134	1.396
1944 : Moyenne	383	285	Avril	914	1.143
1945 : Moyenne	390	260	Juillet	918	1.160
1946 : Moyenne	479	410	Octobre	978	1.202
1947 : Moyenne	554	544	1950 : Janvier	971	1.170
1948 : Moyenne	913	1.120	Avril	923	1.041
1949 : Moyenne	950	1.190	Juillet	864	1.063
1950 : Moyenne	932	1.148	Octobre	967	1.282
			29 Décembre	939	1.312
			1951 : Janvier	1.059	1.511

(a) Pendant la fermeture de la Bourse de Paris, d'après les cours cotés à Lyon.

On pourra observer le mouvement du pouvoir d'achat des deux groupes de valeurs étrangères considérées, soit depuis 1913, soit depuis 1938, sur les graphiques nos 6 et 7 annexés. On remarquera la résistance assez remarquable de ce pouvoir d'achat, pour les valeurs étrangères de matières premières, dans le dernier quart de siècle, et même, dans une certaine mesure, depuis 1938. En particulier, dans la période 1947-1950, ce compartiment a offert, — comme d'ailleurs les mines d'or —, une défense remarquable du pouvoir d'achat (permettant notamment, en se reportant de l'or-métal sur ces valeurs, d'éviter complètement l'effondrement du pouvoir d'achat de l'or de 1946 à juin 1950).

***

Mines d'or sud-africaines. — On a examiné à part ce groupe de valeurs. On trouvera, sur le tableau VI ci-après, des indices des cours cotés à Paris et du revenu net distribué, en francs-papier d'une part, en indices-or d'autre part, sur la base 100 en 1938, pour 21 valeurs de ce compartiment. On a porté en regard un indice-or des prix mondiaux (30 nations), et un indice-or moyen des prix pour les nations anglo-saxonnes, depuis 1929, sur base 100 en 1913.

D'une manière générale, l'allure de ce compartiment est conditionnée étroitement par celle des prix mondiaux, ainsi, bien entendu, que par le prix de l'or en devises fortes. C'est ainsi que la période de grande déflation des prix-or mondiaux, 1929-1935, et de revalorisation de l'or en devises fortes, a été marquée par une hausse considérable — plus qu'un doublement — des cours-or de ces valeurs, parallèlement à la hausse de l'indice-or du revenu distribué.

Durant la dernière guerre, les cours de ce compartiment, qui a longtemps servi de refuge aux épargnants, ont assez bien résisté. Mais ces valeurs ont fortement fléchi dans les années suivant immédiatement la guerre, principalement en 1944-1946, où se développait largement la hausse des prix mondiaux.

A partir de 1947, leur mouvement est beaucoup plus favorable, ces valeurs servant à nouveau de refuge contre l'inflation et les risques monétaires, et en prévision d'une dévaluation ultérieure de la livre sterling, ou même ultérieurement du dollar. Nous avons déjà remarqué, précédemment, que ces

TABLEAU VI.

Indices de 21 valeurs de mines d'or S.-A. cotées à Paris.
(Indices 1938 = 100.)

ANNÉES ET MOIS	INDICES EN FRANCS-PAPIER (1938 = 100)		INDICES-OR (1938 = 100)		INDICES-OR DES PRIX MONDIAUX (1913 = 100)	
	Cours	Revenu distribué (a)	Cours (b)	Revenu distribué (a)	Moyenne Etats-Unis et Angleterre	30 nations (c)
	21 valeurs de mines d'or S. A.					
1929 : Moyenne	19,8	22,0	46	51	137	137
1935 : Moyenne	45,7	41,2	106	95	65,6	70,1
1938 : Moyenne	100	100	100	100	69,1	71,3
1944 : Moyenne	304	73	229	54	92,7	
1945 : Moyenne	207	86	141	59	94,1	104,8
1946 : Moyenne	230	179	67,5	52,5	102,1	112,3
1947 : Moyenne	241	168	70,7	49,2	119,9	128,0
1948 : Moyenne	444	304	74,3	50,9	134	140,2
1949 : Moyenne	590	391	72,0	47,7	126	133,4
1950 : Moyenne	543	499	54,2	49,8	122	128,7
1948 : 16 janvier	347	155	101,8	45,5	132	135,5
12 mars	429	280	69,9	45,5	132	137,1
16 juillet	417	310	68,0	50,5	136	142,2
28 octobre	512	379	67,9	50,5	133	141,5
1949 : 25 janvier	490	374	65,0	49,6	132	142,0
29 avril	549	387	70,3	49,6	132	140,2
7 juillet	568	366	72,8	46,9	131	139,0
28 octobre	730	472	72,8	46,9	112 (d)	119,5(d)
1950 : 27 janvier	655	429	65,4	42,8	114	121,8
28 avril	548	429	54,7	42,8	115	122,2
20 juillet	503	536	50,3	53,5	121	127,6
28 septembre	536	536	53,5	53,5	127	133,9
2 novembre	515	536	51,4	53,5	128	136,2
27 novembre	512	536	51,1	53,5	131	139,0
29 décembre	498	580	49,7	57,9	134	141,3
1951 : 31 janvier	567	580	56,6	57,9	137	145

(a) Indice du revenu distribué calculé à chaque date d'après le total des deux derniers dividendes semestriels pour chaque valeur. L'indice-or est établi d'après les dividendes en shillings ramenés à une base-or.

(b) Indice-or des cours d'après l'indice des cours en francs-papier à Paris ramené à la base or (d'après la parité or officielle du franc correspondant à la parité du dollar-or en francs).

(c) Moyenne pondérée des indices officiels des prix de gros de 30 nations (26 nations avant guerre).

(d) Après la dévaluation des monnaies occidentales de septembre 1949.

valeurs ont offert, en 1946-1950, un refuge contre l'effondrement du pouvoir d'achat sur les marchés libres de l'or métal. Le compartiment des mines d'or a été alors favorisé, d'une part, par le revirement des prix mondiaux et des matières premières, en fléchissement marqué en 1949, et, d'autre part, par la dévaluation de la livre sterling et des monnaies occidentales intervenue en 1949.

L'allure de ce compartiment a été toutefois beaucoup moins favorable, au moins transitoirement, en 1950, en raison, d'une part, de la reprise des prix mondiaux et aussi, à partir de septembre 1950, des événements internationaux, qui tendent à pousser à l'inflation à l'Occident, et aussi, sans doute, à renvoyer à plus tard une adaptation éventuelle du dollar.

Les cours, en fin 1950, apparaissent sans doute exagérément déprimés, si l'on tient compte des faits suivants : d'une part, l'inflation et la hausse des prix sont appelées à être, par la suite, surveillées et tenues en main beaucoup plus strictement dans les pays occidentaux (le Gouvernement américain, par exemple, a décidé, en fin janvier 1951, le blocage des prix et des salaires, au moins en principe); d'autre part, une large dévaluation ultérieure du dollar, — alors que les prix-or américains dépassent déjà 230 par rapport à la base 100 au premier semestre 1939 (ou 150 par rapport à la base 100 en 1913), et avec les problèmes en vue du financement international du réarmement —, reste du domaine des possibilités, sinon des probabilités.

Enfin, les marchés libres de l'or reflètent déjà la dévaluation implicite des monnaies fortes. Les entreprises de mines d'or, dès la fin de 1950, vendent une partie considérable de leur production sur les marchés libres, avec une prime importante : c'est-à-dire que, pour elles, la dévaluation du dollar est pratiquement faite, au moins dans une assez large mesure.

Pour toutes ces raisons, — et compte tenu de la forte hausse des dividendes et des taux de capitalisation élevés —, la reprise de ce compartiment au début de 1951 apparaît justifiée. Ces valeurs peuvent figurer, au moins pendant un certain délai, et pour une proportion raisonnable, dans les portefeuilles, à titre de division des risques. Toutefois, ce compartiment demandera à être surveillé, et son intérêt pourra diminuer beaucoup dans

l'avenir, si la ligne haussière des prix mondiaux se poursuit, et après dévaluation substantielle des monnaies fortes.



AU SUJET DE L'OR-MÉTAL.

Après l'effondrement en pouvoir d'achat réel de l'or sur les marchés libres, dans la période 1946-mai 1950 (voir les graphiques n°s 5, 6 et 7), une période favorable aux achats d'or (pour placements à long terme) s'est placée en mai-juin 1950 (du moins jusqu'au 23 juin, date de l'agression de Corée).

Nous considérons, de toute façon, comme très probable que l'on retrouvera dans l'avenir le pouvoir d'achat de l'or à un niveau largement supérieur à celui de mai-juin dernier et surtout au niveau « normal » actuel. Nous appelons cours « normal » celui qui correspond au change libre du dollar et à la parité de l'once d'or à 35 dollars (on pourra se reporter aux graphiques n°s 5, 6 et 7 à la fin de cette étude, pour se rendre compte de l'écart entre les cours libres du Napoléon et le cours normal).

Dans une période aussi aléatoire, à de nombreux points de vue, que celle que nous traversons, l'or-métal paraît pouvoir figurer utilement, pour une proportion modérée, dans les avoirs bien composés, comme placement à long terme et à titre de division des risques. Mais nous avons montré, au début de cette étude, que l'or n'était vraiment intéressant, comme investissement à long terme, que s'il a été acheté à des cours bas, en profitant des périodes favorables à ce point de vue. Une telle période s'est placée, en France, en mai-juin 1950. Mais il n'en est pas de même au début de 1951, où le lingot d'or (aux environs de 550.000 francs le kilo) et le Napoléon au-dessus de 4.000 francs cotent des primes respectives de 40 p. 100 et 75 p. 100 environ par rapport aux cours « normaux ». A ces cours, une « dévaluation » éventuelle du dollar de 50 p. 100 (portant l'once d'or de 35 à 70 dollars) est déjà enregistrée dans une large mesure (pour 40 p. 100 ou 75 p. 100 dans l'exemple choisi), par le marché libre de l'or, et les acheteurs doivent rester très circonspects, d'autant plus que la dévaluation du dollar, prévisible, ne doit être escomptée que dans un certain avenir.

*
* *

Quelques mots en terminant, à propos des risques internationaux de la phase très aléatoire où l'on est entré depuis l'automne 1950, et des moyens à la disposition des épargnants pour essayer de faire face à ces risques.

En dehors de l'expatriation lointaine d'une personne et de tous ses avoirs, — c'est-à-dire de cas particuliers —, il ne peut s'agir que d'une répartition prudente des risques.

On notera que le Gouvernement français et l'Office des changes acceptent maintenant, d'une façon normale, sur la demande des possesseurs français, le *transfert des valeurs étrangères* actuellement détenues dans une banque « agréée » en France, dans une succursale *en Afrique* de cette banque (seuls les titres sont transférés, le dossier correspondant, et tout mouvement de fonds, de coupons, etc., restant localisés en France). Il y a là une mesure de défense naturelle, et très recommandable, pour le cas d'une invasion du territoire français. Une précaution supplémentaire peut consister à ne conserver comme placements sur *valeurs étrangères* que des valeurs représentant des sociétés dont l'*exploitation est bien située géographiquement* (au point de vue des risques de conflit mondial), par exemple les valeurs de matières premières africaines (le cuivre rhodésien par exemple), les grandes valeurs de pétrole internationales, les mines d'or sud-africaines (pour une proportion modérée), les valeurs américaines ou canadiennes pour une certaine proportion, et à l'exclusion des valeurs de l'Europe continentale ou de la périphérie immédiate (Moyen-Orient, Egypte, Turquie, Suez).

D'autre part, une certaine position, modérée, peut être conservée (en dehors de l'Europe continentale) sur l'*or-métal*, ou constituée graduellement, mais sous les réserves expresses précédemment indiquées.

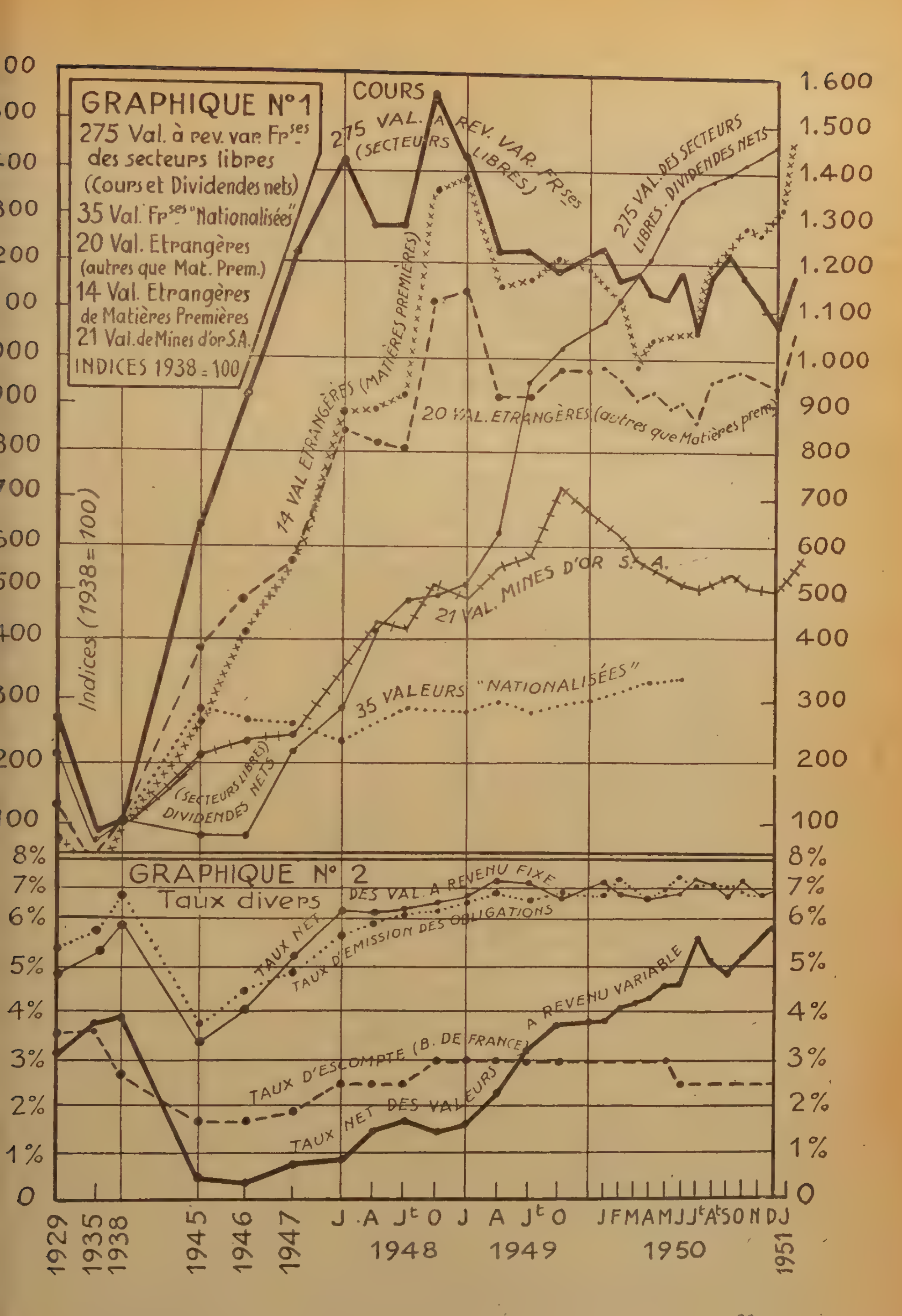
Remarques analogues pour les matières précieuses en général.

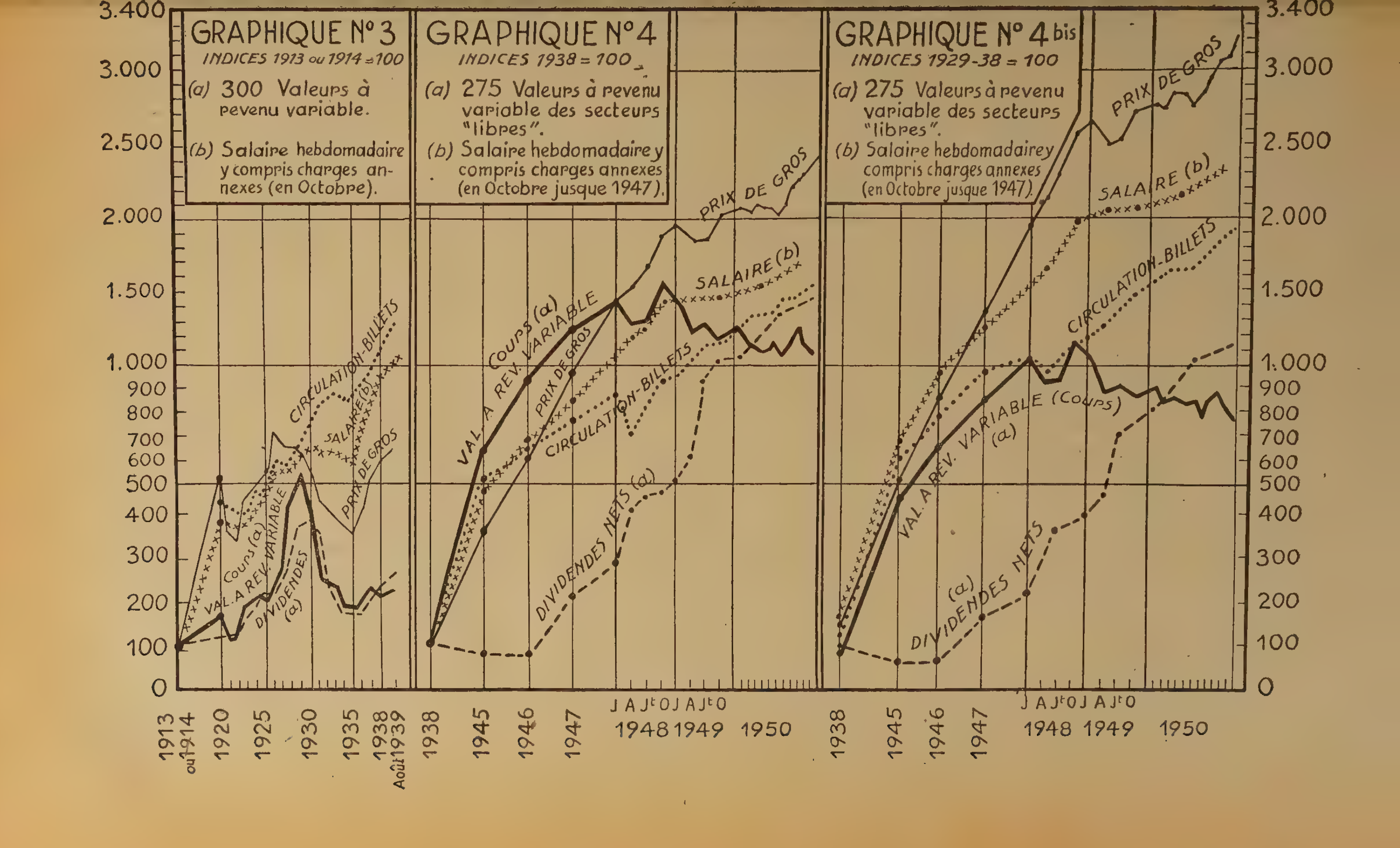
Les participations directes dans l'industrie ou le commerce, à condition que ceux-ci soient bien situés géographiquement, sont, d'une manière générale, recommandables, sous réserve, bien entendu, de l'examen de chaque cas particulier.

Notons d'ailleurs que, — à côté du risque de conflagration mondiale, et dans la mesure où chacun accepte de courir ce

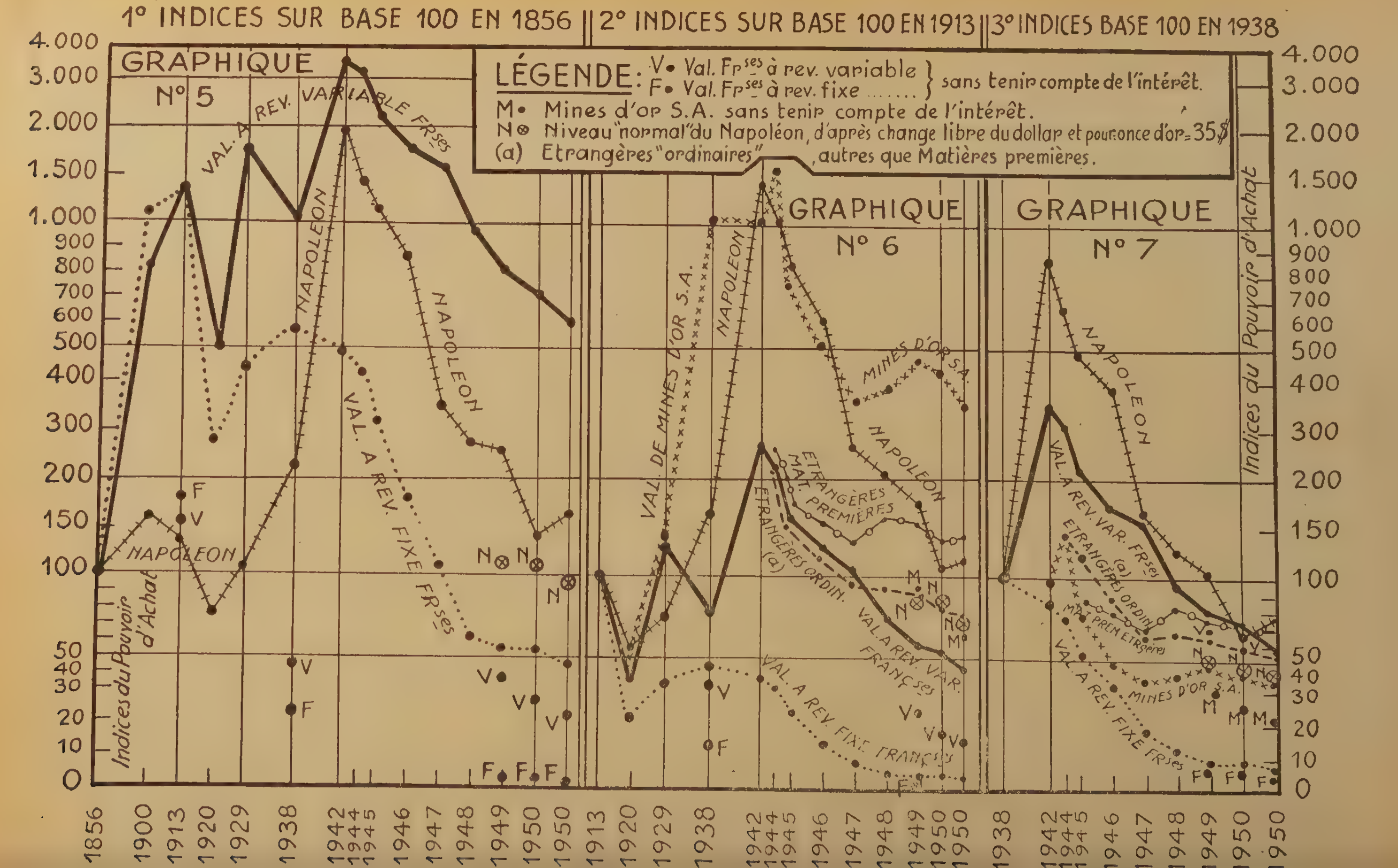
risque pour une fraction de ses avoirs —, les valeurs françaises à revenu variable, ou même à revenu fixe (indexées), ne paraissent nullement à exclure. Les valeurs françaises à revenu variable sont, d'une manière générale, anormalement déprimées en fin 1950, et susceptibles d'une reprise substantielle —, sous réserve expresse d'un redressement fondamental de la direction économique et politique.

Jean Dessirier.


GRAPHIQUE N°1
275 Val. à rev. var. Fr.ses des secteurs libres (Cours et Dividendes nets)
35 Val. Fr.ses "Nationalisées"
20 Val. Etrangères (autres que Mat. Prem.)
14 Val. Etrangères de Matières Premières
21 Val. de Mines d'or S.A.
INDICES 1938 = 100
COURS
275 VAL. A REV. VAR. FR.ses (SECTEURS LIBRES)
275 VAL. DES SECTEURS LIBRES. DIVIDENDES NETS
14 VAL. ETRANGÈRES (MATIÈRES PREMIÈRES)
20 VAL. ETRANGÈRES (autres que Matières prem.)
21 VAL. MINES D'OR S.A.
35 VALEURS "NATIONALISÉES"
(SECTEURS LIBRES) DIVIDENDES NETS
Indices (1938 = 100)
GRAPHIQUE N° 2
Taux divers
TAUX NET DES VAL. A REVENU FIXE
TAUX D'EMISSION DES OBLIGATIONS
TAUX D'ESCOMPTE (B. DE FRANCE)
TAUX NET DES VALEURS A REVENU VARIABLE
1.600
1.500
1.400
1.300
1.200
1.100
1.000
900
800
700
600
500
400
300
200
100
8%
7%
6%
5%
4%
3%
2%
1%
0
1929
1935
1938
1945
1946
1947
J A Jt O J A Jt O J F M A M J Jt At S O N D J
1948
1949
1950
1951


GRAPHIQUE N° 3
INDICES 1913 ou 1914 = 100
(a) 300 Valeurs à revenu variable.
(b) Salaire hebdomadaire y compris charges annexes (en Octobre).
CIRCULATION-BILLETS
SALAIRE (b)
PRIX DE GROS
COURS (α)
VAL. A REV. VARIABLE
DIVIDENDES (α)
1913 ou 1914
1920
1925
1930
1935
1938
Août 1939
GRAPHIQUE N° 4
INDICES 1938 = 100
(a) 275 Valeurs à revenu variable des secteurs "libres".
(b) Salaire hebdomadaire y compris charges annexes (en Octobre jusque 1947).
PRIX DE GROS
SALAIRE (b)
COURS (α)
VAL. A REV. VARIABLE
PRIX DE GROS
CIRCULATION-BILLETS
DIVIDENDES NETS (α)
1938
1945
1946
1947
J A J^t O J A J^t O
1948 1949 1950
GRAPHIQUE N° 4 bis
INDICES 1929-38 = 100
(a) 275 Valeurs à revenu variable des secteurs "libres".
(b) Salaire hebdomadaire y compris charges annexes (en Octobre jusque 1947).
PRIX DE GROS
SALAIRE (b)
CIRCULATION-BILLETS
VAL. A REV. VARIABLE (Cours) (α)
DIVIDENDES NETS (α)
1938
1945
1946
1947
J A J^t O J A J^t O
1948 1949 1950
0
100
200
300
400
500
600
700
800
900
1.000
1.500
2.000
2.500
3.000
3.400

Evolution du pouvoir d'achat réel de divers placements entre 1856 et nos jours (avec intérêt cumulé pour les valeurs mobilières).



LES ASSURANCES

DE 1947 A 1950

SOMMAIRE : *Situation générale. — Assurance-vie. — Assurances-incendie. — Assurances-accidents et risques divers. — Conclusion.*

Nos précédentes chroniques ont montré combien l'assurance française avait souffert de la guerre et de la dépréciation monétaire.

Heureusement, si l'année 1947 ne fut pas meilleure que les précédentes, 1948 et 1949 marquèrent un certain redressement dû, pour la plus grande part, au ralentissement de l'inflation, mais également aux efforts de redressement des entreprises.

***

Le chiffre d'affaires total des compagnies d'assurance privée atteignit, en 1949, 137 milliards de francs, contre 61 en 1947 et 9 en 1938. Les prix de détail ayant deux fois décuplé de 1938 à 1949, la perte de substance est évidemment énorme (pour maintenir la valeur du chiffre d'affaires à prix de détail constants, il eut fallu encaisser, en 1949, environ 180 milliards au lieu de 137).

Or, l'année 1938 était déjà une année très médiocre. Cependant, l'année 1949 n'en reste pas moins la meilleure des années connue depuis 1944; notamment le chiffre d'affaires « réel » fut, en 1949, supérieur d'environ un tiers à celui de 1948.

Cette situation est d'autant plus encourageante qu'il est dès maintenant acquis, à l'heure où j'écris ces lignes, que l'année 1950 enregistre un nouveau progrès malgré les hausses de prix consécutives à l'affaire de Corée.

D'une telle amélioration, l'assurance française a le plus urgent besoin. Les primes encaissées, qui, avant la guerre, représentaient 2,3 à 2,5 p. 100 du revenu national (contre 7 à 9 p. 100 aux Etats-Unis), étaient tombées à 1,8 p. 100 en 1947 et en 1948; elles ne dépassent pas 1,9 p. 100 en 1949. Ces quelques chiffres montrent que la dépression a diminué d'environ 30 p. 100 la place de l'assurance dans la production nationale française.

*
* *

Cette évolution du chiffre d'affaires total s'éclaire si l'on examine la part des différentes branches.

L'assurance en France et dans les territoires d'outre-mer de 1947 à 1950.
(Chiffres en millions de francs, sauf indication contraire.)

	1938	1947	1948	1949
Primes assurances-vie	2.439	11.398	15.246	21.400 [1]
Primes assurances-incendie	1.484	11.344	21.816	29.300 [1]
Autres branches	5.450	38.001	59.838	86.300 [1]
TOTAL	9.313	60.743	96.900	137.000 [1]
Indice des prix de détail (1914 = 100)	706	7.273	11.529	12.830
Indice des prix de gros (1913 = 100)	653	6.323	10.957	12.250
Recettes de l'Etat	47.847	573.592	871.226	
Revenu national (en milliards)	375	3.500	5.500	7.300
Dette publique (en milliards)	370	1.975	2.118	2.451
Placement des sociétés d'assurances (en milliards)	33	116	160 [1]	180 [1]

L'assurance-vie est la grande perdante; elle n'est pas même parvenue, en 1949, à multiplier par 9 son chiffre d'affaires de 1938, qui n'était lui-même rien moins que brillant; la valeur réelle des affaires est ainsi, en 1949, à peine la moitié de celles de 1938. Ce résultat décevant s'explique évidemment par l'évanouissement de l'épargne privée, dont nous avons parlé dans nos précédentes chroniques, et qui est due en grande partie à la dépréciation monétaire; ne faut-il pas avoir une bien rare foi dans l'avenir pour souscrire de nos jours un contrat à long terme libellé en francs courants ? Une autre cause de la décadence de l'assurance-vie en France est la généralisation de la

1. Chiffres provisoires. Ce tableau ne comprend pas les primes encaissées par les sociétés de capitalisation.

Sécurité sociale et des régimes corporatifs de retraite. Les compagnies ont lutté courageusement contre ces conditions néfastes, en développant, à côté de la « grande branche » traditionnelle, la branche « populaire », qui va trouver le client à domicile et arrache ainsi par la persuasion du démarcheur quelques centaines de francs par mois au détriment du marchand de vins ou du cinéma; mais la plus heureuse des branches nouvelles est encore l'assurance de *groupes*, au moyen de laquelle l'assurance privée s'insère dans le cadre de la sécurité corporative. Ces deux branches nouvelles, qui, ou bien comptaient peu, ou bien n'existaient pas il y a vingt ans, viennent maintenant à égalité avec ce que l'on appelle encore la « grande » branche, c'est-à-dire les formules classiques de l'assurance individuelle à primes annuelles.

Les assurances de dommages sont évidemment moins gravement atteintes que les assurances sur la vie. L'assurance-incendie, dont le chiffre d'affaires dépassait de peu en 1938 la moitié de celui de l'assurance-vie, surclasse maintenant celle-ci de 40 p. 100. Les autres branches, qui représentaient un peu plus du double de l'assurance-vie en 1938, donnent maintenant un chiffre quadruple.

La crise de l'assurance-incendie, qui fut très grave il y a cinq ans, a été conjurée en 1949 tant par la revalorisation des capitaux assurés que par le relèvement des tarifs; ceux-ci atteignent maintenant des taux plus élevés qu'en tout autre pays de même climat et de même civilisation. Cependant, les risques industriels restent sous-tarifés, et ainsi la masse des petits contrats relatifs aux logements d'habitation, est surtarifée pour combler le déficit des gros contrats (depuis quinze ans, il en est ainsi !).

Les assurances-accidents et risques divers ont opéré un assez vif redressement en 1948 et 1949. L'assurance-automobile s'est trouvée rééquilibrée, au prix évidemment d'accroissements de tarifs qui sont ici justifiés; l'assurance maritime a continué son développement, de sorte que cette branche se trouve aujourd'hui substantiellement plus puissante qu'avant guerre; une grande partie du marché qui se tenait autrefois à Londres a fait retour sur le continent.

*
* *

Cette évolution du chiffre d'affaires s'est accomplie sans modification notable des places respectivement occupées dans le total par les sociétés nationalisées d'une part, et par les autres entreprises d'autre part.

En assurances sur la vie, les sociétés nationalisées fournissaient 60 p. 100 du total en 1944, 62 p. 100 en 1948 et 58 p. 100 en 1949. En assurances-dommages, la part des sociétés est inférieure d'environ moitié : 33 p. 100 en 1944, 30 p. 100 en 1946, 31 p. 100 en 1948.

*
* *

Sur le plan intellectuel, les années étudiées ici ont apporté une heureuse moisson. Le grand *Traité du droit des assurances terrestres*, de MM. Picard et Besson, a été achevé et forme la plus remarquable somme qui ait été publiée en la matière depuis que l'assurance existe. D'autre part, la première promotion du cycle supérieur de l'Ecole nationale d'assurance a donné une série de thèses remarquables dont l'une au moins, celle de M. G. Aubert, intitulée modestement *Remarques sur l'assurance-incendie*, marque une date dans les études économiques relatives à l'assurance, qui restent si peu nombreuses.

*
* *

On peut conclure ce bref exposé en indiquant que la situation de l'assurance française, en grande partie liée à la crise monétaire, reste précaire. Le redressement enregistré en 1948 et 1949, bien loin d'être décisif, s'est trouvé compromis en 1950 par le renversment de la conjoncture économique et financière; de plus, la branche accidents d'automobile a enregistré une augmentation sensible de la fréquence des sinistres qui a entraîné de nouvelles pertes; la branche grêle a enregistré, en 1950, les pertes les plus lourdes de son histoire, les sinistres montant à environ 300 p. 100 des primes.

Les entreprises ont lutté contre ces conditions défavorables en limitant le recrutement de leur personnel [2], en faisant de

2. Le personnel des sociétés nationalisées était, au 31 décembre 1949, de 12.900, contre 12.350 en 1938 et 13.640 en 1946.

notables efforts de rationalisation pour accroître la productivité du travail, et en accroissant leurs tarifs, en même temps que les sommes assurées.

Mais il est évident que ces efforts ne peuvent supprimer les causes profondes de la crise, qui sont, outre la dépréciation monétaire, la restriction du domaine de l'assurance classique par la généralisation de l'assurance sociale et de l'auto-assurance [3].

3. L'auto-assurance consiste, pour une grande entreprise, auparavant assurée pour ses nombreux risques, à mettre fin à ses contrats d'assurance et à rester « son propre assureur ».

Jean FOURASTIÉ.

PRODUCTION

LA PRODUCTION AGRICOLE

SOMMAIRE : INTRODUCTION : *De la pénurie à l'abondance.* — I. *Les moyens de production :* les conditions météorologiques, la main-d'œuvre, les attelages, les machines, les matières premières diverses. — II. *La production en nature :* l'évolution comparée des différentes cultures; les céréales; les légumes secs, tubercules, fourrages, textiles, oléagineux; le sucre; le vin; les productions légumière et fruitière; le tabac; le bétail et les produits laitiers. — III. *La production en valeur :* évolution générale des prix, disparités internes des prix agricoles, disparités entre prix agricoles et prix industriels, prix garantis et excédents exportables. — IV. *La rentabilité :* les salariés, les exploitants. — CONCLUSION : *Les nouveaux problèmes.*

INTRODUCTION.

De la pénurie à l'abondance.

Nous avions observé, dans la précédente chronique, une agriculture affaiblie par la pénurie de moyens qui survivait à la guerre; elle se trouvait dépendre, presque totalement, des conditions atmosphériques : bénéficiant de leurs faveurs en 1946, elle avait livré des récoltes moyennes; souffrant de leur hostilité en 1947, elle s'était effondrée à un niveau quasi catastrophique.

Nous la retrouvons en 1950 dans un climat tout transformé. Disposant de moyens comparables à ceux d'avant guerre et parfois notablement supérieurs, elle est en état d'alimenter généreusement le marché national, et a permis la suppression de toutes les mesures de rationnement. Bien plus, des excédents sont apparus sur le marché, avec toutes leurs séquelles : baisse des prix, étonnement et protestations des producteurs habitués par dix ans de hausse ininterrompue à des recettes sans cesse en expansion, recherche fiévreuse de débouchés nouveaux, ébauche d'une politique d'exportation. Mais cette der-

nière ambition pose des problèmes redoutables : depuis un demi-siècle, l'agriculture française bornait son ambition à défendre péniblement le marché national par des droits de douane et des contingents; la voici maintenant qui prend une attitude offensive. Cela suppose un changement total de mentalité; cela suppose également l'acceptation du prix mondial, alors que le protectionnisme en était le refus. Les prix de revient permettent-ils cette acceptation ? Sinon, comment les abaisser ? Nous retrouvons ici le problème du progrès technique auquel le plan Monnet avait proposé des solutions précises; leur nécessité en prend une urgence nouvelle.

En outre, la masse des producteurs agricoles, qui sort de plus en plus de son isolement, ne peut rester indifférente aux transferts de revenus qui, silencieusement mais profondément, bouleversent depuis la Libération la répartition des richesses nationales; elle demande à en profiter au même titre que les travailleurs de l'industrie. Prétention naturelle, et cependant insolite en France. Lui donner satisfaction se heurte d'ailleurs à des difficultés réelles. On pressent tous les problèmes psychologiques et financiers qui se posent et dont la nouveauté aggrave la solution.

Rien de tout cela ne s'ordonne en manifestations spectaculaires. Les paysans continuent à travailler beaucoup plus qu'à parler. Seuls les spécialistes parviennent, et encore avec peine, à entrevoir les courants encore confus qui les agitent. Les pages qui suivent essaieront d'en donner un aperçu.

I. — Les moyens de production.

§ 1er. — *Les conditions météorologiques.*

La campagne 1947-1948 a connu dans l'ensemble un temps doux et pluvieux[1]. L'automne était resté sec; les pluies commencèrent en décembre et caractérisèrent tous les mois suivants, avec deux exceptions : une période de grands froids vers le 20 février; un mois de septembre ensoleillé. Les pluies n'ont pas été très abondantes, mais sont tombées très fréquemment. Les températures de l'été ont été anormalement basses.

1. *Revue du ministère de l'Agriculture*, nov. 1948.

Ces conditions se sont révélées, dans l'ensemble, favorables à la production. Toutefois, les cultures fruitières ont énormément souffert des gelées de la fin de février, particulièrement dans la vallée du Rhône; une partie du vignoble a été également atteinte (spécialement dans le Gard, le Vaucluse et les Bouches-du-Rhône). De même, les pluies presque continuelles de l'été ont rendu pénibles les récoltes de fourrages et de céréales et facilité la propagation des maladies cryptogamiques sur les pommes de terre et la vigne.

La campagne 1948-1949 s'est déroulée dans des conditions atmosphériques entièrement opposées : de septembre 1948 au mois d'août 1949, une sécheresse continuelle et exceptionnelle [2] s'est fait sentir sur toute la France, déprimant les productions fourragères et le rendement des plantes-racines, favorisant les récoltes de céréales, dont elle éliminait l'ennemi mortel : les mauvaises herbes. A la station centrale de bioclimatologie de Versailles, le déficit pluviométrique atteignait déjà près de 40 % à la fin de l'hiver; il devait augmenter régulièrement au cours des mois suivants, pour atteindre 50 % à la fin du mois d'août [3].

La campagne 1949-1950 fut plus nuancée, et peut se résumer de la façon suivante : un automne convenable pour l'exécution des travaux; un hiver sans abaissement sérieux de la température, pluviométrie moyenne donnant des espérances de production importante en céréales d'hiver, du moins dans la région Nord du pays: un printemps extrêmement favorable, créant une tendance à l'euphorie; puis, conséquence de cette situation et justification de ce vieux dicton qu'un cultivateur ne voit pas son blé deux fois beau dans l'année, sous l'influence d'un temps orageux, une végétation puissante rarement constatée, la verse apparaissant de bonne heure et une grande inégalité de situation entre les diverses régions du pays suivant les conditions différentes du milieu climatique [4].

2. *Ibid.*, nov. 1949.
3. Geslin et Hallaire, *Quelques observations sur la sécheresse de 1949*, Académie d'agriculture, 14 déc. 1949.
4. Brétignière, *Les récoltes de 1950 et la situation agricole*, Académie d'agriculture, 11 oct. 1950.

§ 2. — *La main-d'œuvre.*

On sait que le recensement du 10 mars 1946 a fait apparaître une population agricole active de 7.406.000 individus (4.229.000 du sexe masculin, 3.177.000 du sexe féminin)[5]. La structure sociale de cette population active révèle 4.019.000 patrons, 2.100.000 membres de la famille, 862.000 salariés. Le problème précis qui se pose ici est de savoir si ce nombre de travailleurs a répondu aux besoins pendant les années étudiées.

Au 1er janvier 1948, 104.000 prisonniers de guerre[6] allemands travaillaient encore dans l'agriculture; à la fin de l'année, ils avaient tous regagné leur pays; les prisonniers transformés en travailleurs libres étaient au nombre de 55.000 à la première date; il en restait 40.000 un an plus tard, et 25.000 au 1er octobre 1949.

Le recours à l'immigration a fourni en 1948 : par souscription de contrats préalables : 17.500 ouvriers permanents (dont 8.000 Italiens); au titre de l'immigration sans contrat préalable : 300 familles; au titre de l'immigration saisonnière : 16.000 ouvriers (dont 14.250 Belges et 1.750 Italiens)[7].

Par ailleurs, 1.000 « personnes déplacées » provenant des camps d'Allemagne ont été introduites en 1948[8].

Les sources de main-d'œuvre se sont d'ailleurs raréfiées : la Pologne et la Tchécoslovaquie ont pratiquement cessé de nous en fournir. Aussi s'efforce-t-on de mieux utiliser la main-d'œuvre française[9].

Dans le domaine du salariat, on cherche à développer le recours aux ouvriers bretons pour les travaux de la betterave. Voici des évaluations officieuses relatives aux départements betteraviers et faisant connaître le nombre d'ouvriers utilisés pour les binages[10] :

	Belges	Italiens	Bretons
1948	5.500	1.200	3.960
1949	6.358	2.651	7.200

5. *Bulletin de la Statistique générale de la France* (Supplément juill.-sept. 1948).
6. *L'Agriculture pratique*, déc. 1948, p. 425.
7. *Droit social*, mars 1949, p. 107-108.
8. *L'Agriculture pratique*, déc. 1948, p. 426.
9. On fait aussi appel à la main-d'œuvre nord-africaine (cf. Houiller, *L'Agriculture pratique*, juin 1950, p. 286).
10. *L'Agriculture pratique*, sept. 1949, p. 398.

En ce qui concerne les exploitants, on a fini par tirer des conclusions pratiques de la très grande inégalité que l'on observe dans la densité de la population agricole. Dans certaines régions de l'Ouest (Vendée, Anjou, Bretagne, Normandie, Mayenne), du bassin Parisien et du Nord, ainsi que du Jura et de la Franche-Comté, les jeunes cultivateurs sont trop nombreux pour les exploitations vacantes. C'est le contraire qui s'observe dans d'autres régions (Sologne, Champagne et Sénonnais, Limousin, certaines parties des Landes, des Pyrénées et des Alpes). Une Association nationale des migrations rurales s'est constituée le 1er mars 1949; des subventions ont été prévues par l'Etat (38 millions en 1949; 30 millions en 1950). Dès la première année de fonctionnement, 206 migrations intérieures ont pu être réalisées; ce chiffre a atteint 400 en 1950 (représentant 1.200 à 1.500 personnes)[11].

Cette recherche d'un meilleur équilibre entre l'homme et la terre doit se poursuivre en tout état de cause. En sera-t-il de même du recours à la main-d'œuvre étrangère ? Depuis le 1er septembre 1949, un fait nouveau est survenu : le chiffre des demandes d'emplois dépasse celui des offres, ce qui indique une tendance au chômage. Le ministère du Travail a même enregistré 112 chômeurs secourus[12]. Le chiffre est faible, mais il est peut-être significatif, d'autant qu'une enquête menée à la même date par le Conseil économique[13] a fait apparaître également que les besoins en travail des exploitations étaient assez facilement satisfaits, sinon en qualité (l'organisation de l'apprentissage est rudimentaire) du moins en quantité. Si telle est bien la réalité, elle serait le résultat de l'effort de mécanisation poursuivi depuis la Libération; une preuve assez convaincante en est fournie par ce fait que du chômage est apparu au moment de la moisson, tandis que les besoins en vachers, bergers, servantes de ferme, restent insatisfaits; là où la machine n'a pas encore largement pénétré, c'est plutôt une insuffisance de main-d'œuvre que l'on observe.

11. *Revue du ministère de l'Agriculture*, avr. 1950 et janv. 1951.
12. *Droit social*, nov. 1949.
13. Conseil économique, session de février 1950.

§ 3. — *Attelages.*

Chaque année, les services agricoles effectuent un recensement des effectifs animaux existant au 1er octobre; il est facile d'y suivre les variations qui surviennent dans le nombre des animaux de travail (en millions de têtes) 14.

	1938	1948	1949	1950
Chevaux de moins de 3 ans	472	551	552	530
Chevaux de 3 ans et plus	2.220	1.867	1.862	1.863
Bœufs de travail	900	984	941	898
Espèce mulassière	108	88	90	91
Espèce asine	185	107	106	103

L'ensemble des bêtes de trait est en diminution sensible par rapport à l'avant-guerre, sauf pour les bœufs de travail, qui avaient progressé d'environ 20 % pendant l'occupation (1.060.000 en 1945) et qui ont simplement perdu leur avance. Les chevaux adultes, qui étaient tombés à 1.746.000 en 1945, ont augmenté de 100.000 unités, mais leur effectif semble se stabiliser (bien que le nombre des jeunes bêtes reste plus élevé qu'en 1938); cette circonstance semble indiquer que leur nombre est suffisant : c'est le tracteur qui a permis cette réduction.

§ 4. — *Machines.*

En 1947, les industries françaises du machinisme agricole fabriquant du matériel à traction animale ne travaillaient qu'à 30 à 40 % de leur capacité de production; les industries fabriquant du matériel de motoculture, à 60 et 90 %. Cette situation était due essentiellement à l'insuffisance des contingents de métaux ferreux attribués à ces industries. Le ministère de l'Agriculture obtint pour 1948 un élargissement de ces contingents; la fonte fut mise en vente libre le 1er octobre 1948 et l'acier le 29 janvier 1949. On peut dire qu'à partir de cette dernière date, les industries du machinisme agricole ont pu travailler à pleine capacité, et qu'elles n'ont été freinées dans certaines branches que par le resserrement des débouchés. Aussi le système de la vente libre put réapparaître et progresser rapidement; il fut

14. *Revue du ministère de l'Agriculture.*

institué le 23 avril 1948 pour un grand nombre de machines; le 30 juillet pour les tracteurs de construction française; le 8 février 1949 pour toutes les machines de construction française; le 20 septembre 1949 pour les tracteurs d'importation [15].

En se limitant assez arbitrairement aux tracteurs, voici quelques indications sur leur marché depuis 1945 [16] :

ANNÉES	TRACTEURS FRANÇAIS		TRACTEURS importés	TOTAL des achats
	Fabrication	Achats		
1945..........	860	860	6.400	7.260
1946..........	1.900	1.900	7.600	9.500
1947..........	4.200	3.000	12.200	15.200
1948..........	12.300	10.500	15.500	26.000
1949..........	17.000	13.200	11.300	24.500
1950..........	15.000	9.000	12.000	21.000
				103.460

Ce tableau fait apparaître les progrès de la production française, son recul en 1950 devant la mévente, la préférence donnée par les agriculteurs français aux tracteurs étrangers. Ils hésitent en effet à acheter des tracteurs français, qui, presque tous, fonctionnent à l'essence (cf. le tracteur Renault), alléguant que les dépenses de carburant, lorsqu'il s'agit d'huiles lourdes, ne représentent que 30 % des frais de fonctionnement annuels, tandis qu'ils représentent 50 % lorsqu'il s'agit d'essence. A ces arguments, certains objectent que les tracteurs Diésel et semi-Diésel coûtent deux fois plus cher d'achat que les tracteurs à essence, et que leurs réparations sont généralement très onéreuses. Il ne faut pas oublier que les grandes exploitations ont à l'heure actuelle acquis les tracteurs dont elles avaient besoin; ce sont les exploitations de 30 à 50 hectares qui, désormais, se présentent sur le marché; leurs moyens financiers sont plus étroits que ceux des grands domaines.

Au total, en tenant compte des machines existant en 1945, on estime qu'à la fin de 1950, 120.000 tracteurs étaient en service (contre 200.000 prévus par le plan Monnet), auxquels s'ajoutaient 38.000 motoculteurs (contre 50.000 prévus) [17].

Si l'on compare l'évolution du nombre des chevaux (il a dimi-

15. *La politique agricole en France de 1947 à 1949*, *La Documentation française*, *Notes et études documentaires*, 14 févr. 1950.
16. Avis et rapports du Conseil économique, séances des 24 et 25 janvier 1951, *J. O.* 27 janv. 1951, p. 59.
17. Avis et rapports du Conseil économique, *ibid.*

nué de 357.000 unités de 1938 à 1950) et celle du nombre de tracteurs (il a augmenté environ de 100.000 unités pendant le même temps), on observe qu'un tracteur remplace environ 3,5 chevaux et libère ainsi 7 hectares de terre (l'entretien d'un cheval exige 2 hectares de grain et fourrage). Il est assez curieux de remarquer qu'aux Etats-Unis, où les conditions sont sensiblement différentes, c'est à peu près la même équivalence qui ressort des statistiques : un tracteur y remplace 4 chevaux environ.

Parallèlement à la motorisation, la mécanisation se développe. Les moissonneuses-batteuses deviennent plus nombreuses; elle ont fait la preuve qu'elles fonctionnaient parfaitement dans des conditions défavorables, et en particulier au cours de l'été 1950, qui fut pluvieux, elles ont permis, dans les champs « versés », d'améliorer le rendement de plusieurs quintaux par hectare[18]. De même, aux dires d'un spécialiste, « on peut dire que l'année 1950 aura marqué pour les betteraviers français l'entrée dans la pratique de l'arrachage mécanique »[19]; la mécanisation de cette opération avait donné, jusqu'ici, de nombreux déboires[20].

Pour faciliter l'évolution de ces machines, le remembrement se poursuit avec une lenteur due aux difficultés du recrutement et de la formation des géomètres nécessaires. Au 31 décembre 1950, 520.000 hectares étaient remembrés, 1 million en cours de remembrement; des demandes portant sur un autre million d'hectares avaient été déposées.

§ 5. — *Matières premières diverses*[21].

Pour toutes les matières premières auxiliaires utilisées par l'agriculture, la pénurie a pris fin.

Les engrais azotés, comme tous les autres engrais, ont été mis en vente libre au printemps 1949; leur production dépasse celle d'avant-guerre; la consommation, par contre, progresse

18. Baratte, *Comptes rendus de l'Académie de l'Agriculture*, 11 oct. 1950.
19. Baratte, *ibid.*, 15 nov. 1950.
20. Sur l'ensemble de l'outillage, voir les chiffres des existants fin 1949 dans la *Revue du ministère de l'Agriculture*, mai 1950 (1.450.000 faucheuses, 524.000 moissonneuses-lieuses, 684.000 écrémeuses, 876.000 moteurs d'intérieur de ferme, etc.).
21. *La politique agricole en France de 1947 à 1949*, *op. cit.*

moins vite. Les ressources en engrais phosphatés dépassent également celles d'avant guerre; toutefois, pour les scories Thomas, la demande reste encore supérieure à l'offre. La remise en état des mines de potasse a permis d'augmenter l'offre par rapport à 1938, tout en permettant des exportations qui représentent la moitié de la production totale.

Les aliments pour le bétail sont devenus plus abondants grâce à des importations de céréales secondaires, en particulier de maïs et d'orge (646.000 tonnes en 1948-1949 contre 200.000 en 1946-1947). Pour permettre leur vente à des prix avantageux, des subventions budgétaires ont été accordées (3,3 milliards en 1948-1949; 5.2 milliards en 1949-1950). Des subventions (3,4 milliards en 1949) ont également permis d'abaisser le prix de vente des tourteaux d'importation (477.000 tonnes) en 1948-1949, contre 320.000 en 1946-1947).

Les besoins en ficelle-lieuse ayant été couverts en 1948, sa mise en vente libre a été décidée le 24 mai 1949.

II. — La production en nature.

Nous allons observer dans le volume des récoltes les résultats du meilleur équipement et du meilleur approvisionnement décrits plus haut, résultats tantôt amplifiés, tantôt amoindris par les circonstances météorologiques.

§ 1er. — *Evolution comparée des différentes cultures.*

La comparaison des statistiques fait apparaître l'évolution suivante de 1945 à 1949[22] :

Les terres labourables augmentent progressivement; en quatre ans, elles ont gagné 1.184.000 hectares, soit 7 %; le gain est surtout sensible pour les céréales, les plantes sarclées, les oléagineux, les cultures fourragères. Les surfaces mises en herbe restent stationnaires. Les cultures maraîchères et potagères ont perdu 9 % (71.000 ha.). Le vignoble a gagné 35.000 hectares, soit 6 %. Les cultures fruitières ont progressé de 40 à 60 % (à peu près sur tout le territoire, et particulièrement dans le quart nord-est). Le territoire non cultivé diminue régulièrement d'année en année (de 800.000 ha., soit 12 %).

22. *Revue du ministère de l'Agriculture*, juin 1950.

Si l'on excepte le recul des cultures maraîchères dû à leur extension anormale pendant la guerre, tous ces symptômes concordent : des formes de culture intensive se substituent à des formes de culture extensive. L'agriculture gagne en intensité.

§ 2. — *Les céréales.*

Les cultures de céréales ont évolué comme suit[23] :

	1934-38	1948	1949	1950
Blé :				
Surface	5.224.000	4.231.000	4.223.000	4.272.000
Rendement moyen ..	15,59	18,04	19,14	17,16
Production	81.432.000	76.336.000	80.824.000	73.316.000
Seigle :				
Surface	663.000	565.000	522.000	498.000
Rendement moyen ..	11,60	11,29	12,45	11,88
Production	7.694.000	6.380.000	6.496.000	5.914.000
Avoine				
Surface	3.278.000	2.439.000	2.436.000	2.298.000
Rendement moyen ..	13,95	13,86	13,23	13,99
Production	45.717.000	33.800.000	32.245.000	32.159.000
Orge :				
Surface	742.000	820.000	896.000	955.000
Rendement moyen ..	14,47	15,52	15,98	16,45
Production	10.741.000	12.731.000	14.314.000	15.715.000
Maïs :				
Surface	339.000	294.000	304.000	317.000
Rendement moyen ..	15,98	15,70	6,73	12,23
Production	5.414.000	4.612.000	1.940.000	3.888.000
Riz :				
Surface	»	»	7.645	11.250
Rendement moyen ..	»	»	29,55	40,00
Production	»	»	226.000	450.000

Ainsi la récolte de blé a, pour la première fois, regagné en 1949 le niveau d'avant guerre. M. Brétignière pouvait déclarer à l'Académie d'Agriculture : « Il est réconfortant de penser que la France s'est retrouvée au point de vue technique. » Et il ajoutait : « Je crois qu'une fois de plus il faut rendre hommage aux sélectionneurs, qui nous ont fourni les moyens de faire supporter au sol des productions si importantes. Si l'on songe, en outre, aux inscriptions futures au catalogue des blés, on peut avoir de grands espoirs pour l'avenir. »[24]. Remarque capitale; on oublie trop souvent qu'en agriculture le progrès bio-

23. *Revue du Ministère de l'Agriculture.* Pour 1950, il s'agit d'estimations provisoires. Les surfaces sont exprimées en hectares, les rendements en quintaux à l'hectare, et les productions en quintaux.

24. Brétignière, Académie d'Agriculture, *Comptes rendus*, 12 oct. 1949.

logique reste la chose essentielle; il s'agit toujours d'obtenir des plantes (et des animaux) une puissance d'assimilation accrue.

Le progrès mécanique de la moissonneuse-batteuse procure un gain de temps considérable pour les opérations de la moisson et du battage. Pour le moment, elle pose des problèmes d'adaptation : jusqu'alors les récoltes étaient conservées en gerbes dans les granges et sous les hangars; le battage s'effectuait progressivement au cours de l'hiver et les livraisons de grain s'échelonnaient selon le même rythme. Avec la moissonneuse-batteuse, c'est dès la récolte que le grain est offert. Les coopératives ne disposent pas de la capacité d'emmagasinement correspondante. Les exploitants pas davantage, d'autant que tout un équipement permettant l'aération du grain (par des opérations de transvasement) est nécessaire. En outre, ces livraisons massives dès l'été entraînent le paiement de grosses sommes : le problème du financement de la récolte en est rendu plus ardu.

L'avoine perd du terrain. On attribue couramment le phénomène aux progrès de la mécanisation. Or, le recul des superficies ensemencées en avoine est d'environ 1 million d'hectares, alors que la diminution du nombre des chevaux n'est que de 350.000 unités et que chaque cheval ne consomme guère que le grain d'un seul hectare. D'autres facteurs ont donc joué : ils n'ont pas encore été analysés.

L'orge, par contre, remarque M. Brétignière, « est la bénéficiaire des temps nouveaux ». Par rapport à l'avant-guerre, elle gagne 200.000 hectares, c'est-à-dire près de 30 %, avec des rendements en hausse. Ce succès s'explique par le jeu de plusieurs facteurs : on a reconnu la souplesse d'adaptation de cette céréale qui s'accommode de la sécheresse (elle triomphe en Afrique du Nord); on la substitue à l'avoine d'autant qu'elle est parfaitement utilisée par le bétail, et surtout, grâce à une organisation privée qui groupe brasseurs, commerçants et producteurs (la Secobrah), les variétés ont été considérablement améliorées, et les brasseurs peuvent maintenant payer une prime à ceux dont les semences ont été fournies par la Secobrah. « Bel exemple, ajoute le commentateur, à l'honneur d'un groupement dû à l'initiative privée dans lequel sont associés l'esprit

de recherche rigoureuse et la liaison intelligente entre le producteur et l'utilisateur. »[25].

Le maïs est l'objet d'efforts tenaces; l'avenir agricole du Sud-Ouest en dépend en grande partie. On fonde de grands espoirs sur un « maïs hybride » créé aux Etats-Unis, dont l'adoption permettrait une augmentation des rendements de 20 à 30 %. De même, la génétique a créé un maïs à grand rendement capable de mûrir au nord de la Loire, mais il est encore trop tôt pour savoir si la culture s'en révélera économique.

Signalons enfin dans le groupe des céréales une nouvelle venue, le riz. Cultivé en 1949 sur 7.645 hectares, qui, avec un rendement de 29 qx 56, a donné une récolte de 226.000 quintaux, le riz a progressé, et, en 1950, la récolte totale approche 400.000 quintaux, avec un rendement moyen voisin de 40 quintaux (les besoins français sont de l'ordre de 800.000 quintaux). C'est la Camargue qui fournit les trois quarts de cette production, mais elle commence à s'étendre dans le Gard et les départements voisins. Conçue primitivement, semble-t-il, afin de dessaler périodiquement certaines terres basses, le riz n'étant qu'un produit conjoint de l'opération, cette culture a attiré l'attention d'exploitants dynamiques qui la pratiquent pour elle-même. Elle est devenue économiquement possible grâce au matériel américain de terrassement qui facilite le nivellement des terres et l'établissement des diguettes et des fossés, grâce aussi à la moissonneuse-batteuse; mais les prix de revient restent élevés, et l'avenir de cette culture dépend des cours du riz sur le marché mondial et des possibilités d'approvisionnement en dehors de la métropole.

25. Brétignière, *Académie d'Agriculture, Comptes rendus*, 12 oct. 1949.

§ 3. — *Légumes secs, tubercules, fourrages, textiles, oléagineux*[26].

Ils ont évolué de la façon suivante :

	1934-38			1948			1949			1950		
	Surface	Rendement	Production	Surface	Rendement	Production	Surface	Rendement	Production	Surface	Rendement	Production
aricots secs..	103	7,08	1.194	149	7,47	1.072	134	3,15	423	148	6,64	987
ntilles	9	10,02	88	25	6,79	171	16	5,01	80	12	5,76	70
ois	20	15,15	307	30	13,54	410	26	15,19	396	24	16,41	398
ves	36	11,85	421	19	9,13	174	23	7,17	166	23	10,51	246
èverolles	25	14,50	390	20	12,05	244	22	11,07	249	15	15,37	234
ommes de terre	1.421	111,8	158.832	1.047	149,76	156.818	981	98,30	96.496	979	132,09	129.300
opinambours..	145	164,89	23.943	131	169,9	22.401	143	126,35	18.079	145	154,23	22.423
tteraves fourragères	920	360,22	331.302	834	146,34	372.378	793	309,15	245.385	831	466	387.315
utabagas et navets fourragers	205	187,63	38.481	111	255	32.700	108	179	19.405	125	302,77	37.992
èfle, luzerne, sainfoin	3.027	35,52	107.552	3.034	41,64	126.335	3.116	28,52	88.887	3.103	42,88	133.054
airies temporaires	577	30,17	17.396	985	30,02	29.584	1.018	21,01	21.400	1.006	32,66	32.805
urrages annuels	709	32,87	23.912	720	37,69	27.166	783	24,72	19.366	824	40,12	33.079
és naturels..	5.564	32,25	179.461	5.239	30,75	161.092	5.196	21,01	109.204	5.229	33,57	175.545
tteraves industrielles ..	318	276	87.852	308	305,46	94.250	399	240.50	96.110	389	337,81	131.484
oublon	2	12,21	22	1,1	12,80	14	1,1	11,51	12	1,1	15,24	18
n (filasse) ..	33	6,38	207	31	6,98	219	38	6,76	255	40	7,37	295
anvre (filasse)	3	11,35	39	5,3	11,39	61	5	9,69	47	4	12,27	52
lza	10	12,02	130	77	12,43	968	97	13,21	1.283	96	11,73	1.130
tres oléagineux	3	8,50	24	89	7,7	670	84	7	569	48	8,88	425

Ce tableau[27] fait apparaître l'influence déterminante des circonstances météorologiques : la sécheresse de 1949, favorable aux céréales, a déprimé les récoltes de haricots secs et de lentilles, de pommes de terre, a réduit les ressources fourragères. L'année 1950, moins favorable aux céréales, a permis par contre aux productions précédentes de se relever.

26. Chiffres relevés dans la *Revue du ministère de l'Agriculture* (pour 1950, il s'agit d'estimations provisoires). Les surfaces sont exprimées en 1.000 hectares, les rendements en quintaux à l'hectare, les productions en 1.000 quintaux. Pour les oléagineux, les chiffres d'avant-guerre sont ceux de la moyenne 1930-1939.

27. En voir des commentaires pour chaque produit et chaque année dans la *Revue du ministère de l'Agriculture* et dans les *Comptes rendus de l'Académie d'Agriculture* (séances des 13 oct. 1948, 12 oct. 1949, 11 oct. 1950).

Les cultures oléagineuses se maintiennent; leur production est décuple de celle d'avant guerre; le colza en fournit la plus grande partie, la moissonneuse-batteuse permettant d'en abaisser les prix de revient; parmi les autres oléagineux, il faut citer la navette (14.000 ha. en 1950), le tournesol (7.000 ha.), l'œillette (2.000 ha.). Les rendements unitaires ne dépassent pas ceux d'avant guerre. Seule, la génétique, en créant de nouvelles variétés plus productives, peut assurer l'avenir de ces cultures.

§ 4. — *Sucre.*

La culture de betterave à sucre a évolué comme suit :

	Surface (milliers d'ha.)	Rendement à l'ha (en quintaux)	Product. totale de betteraves (milliers de tonnes)	Sucre (milliers de tonnes)	Alcool de betteraves (millions d'hecto)
1934-1939..	320	286,95	9.200	890	2.560
1948......	308	305,46	9.425	597	1.447
1949......	399	240,50	9.611	864	2.952
1950......	389	337,81	13.148	775	1.800

Les superficies plantées en betteraves à sucre dépassent largement celles d'avant guerre [28] et approchent 400.000 hectares, chiffre qui n'avait jamais été atteint. Ce chiffre record de 1949 s'accompagnait malheureusement, à cause de la sécheresse, de rendements faibles, si bien que la production totale n'a pas dépassé de beaucoup celle de 1948, avec des surfaces augmentées d'environ 30 %; la richesse des jus en sucre était également très basse. L'année 1950, de son côté, bat tous les records précédents pour les rendements unitaires et la production globale.

28. Dans un certain nombre de départements (Oise, Aisne, Nord, Loiret, Seine-et-Marne), les superficies ont sensiblement doublé depuis 1945, aux dépens, en particulier, des surfaces cultivées en betteraves fourragères. (*Revue du ministère de l'Agriculture*, juin 1950.)

§ 5. — *Vin.*

Durant les trois années étudiées, le vignoble a donné les résultats suivants :

	1930-38	1948	1949	1950
Surfaces (milliers ha).	1.530	1.550	1.560	1.453
Rendement (hecto)	38,5	33,06	29,87	41,10
Production totale (millions hecto)	58.885	47.428	42.934	59.788

La récolte moyenne de 1948[29] s'explique par le temps frais et humide qui régna au moment de la floraison, par les pluies de juin et juillet : mildiou, coulure, millerandage, invasion des mauvaises herbes, furent les conséquences de ces circonstances météorologiques. Mais la sécheresse de 1949, aggravée par des vents violents, abaisse encore davantage la récolte, qui, cette année-là. s'apparente aux récoltes des années de guerre[30]. La récolte de 1950 est très supérieure, puisqu'elle approche 60 millions d'hectos, dont le Midi méditerranéen fournit la moitié; ce chiffre reste encore très inférieur à celui de certaines récoltes antérieures, notamment celles de 1922, 1934 et 1938, qui dépassaient 75 millions d'hectos[31].

§ 6. — *Production légumière et fruitière.*

La production de légumes a naturellement été favorisée par l'humidité de 1948 et déprimée par la sécheresse de 1949. Elle change lentement de contenu, certains légumes, comme la tomate et surtout l'endive, prenant une grande extension. Nous possédons désormais une évaluation des surfaces, qui reste, par nature, assez incertaine. La voici pour 1949[31 bis] :

Jardins cultivés en vue de la consommation familiale :	
— par des exploitants agricoles	226.800 ha.
— par des non-agriculteurs	205.700 ha.
Terres et jardins consacrés à la vente des produits maraîchers	120.500 ha.
TOTAL	553.000 ha.

29. Roger, Académie d'Agriculture, *Comptes rendus*, 2 mars 1949.
30. Id., *ibid.*, 21 juin 1950.
31. *Revue du ministère de l'Agriculture*, nov. 1950.
31 *bis*. *Revue du ministère de l'Agriculture*, mai 1950.

Les résultats de la production fruitière ont été les suivants :

EN MILLIERS DE QUINTAUX	1930-39	1948	1949	1950
Raisins de table	1.359	1.335	1.271	1.755
Pommes et poires à cidre	32.093	18.309	29.904	54.309
Pommes à couteau ..	3.034	2.919	3.656	4.012
Poires à couteau	398	1.049	1.493	1.205
Pêches	571	651	1.295	1.144
Noix	425	226	205	258
Cerises	560	582	750	700
Abricots	154	197	361	321
Châtaignes	1.431	926	1.060	1.336
Prunes	497	1.469	1.031	1.045
Prunes pour pruneaux.	75	100	147	165

Ces cultures restent toujours aléatoires; les rendements varient fréquemment du simple au double. Certaines productions restent équivalentes à celles d'avant-guerre : pommes de table (les plantations des dernières années ne sont pas encore à fruit), châtaignes; certaines restent inférieures (noix); d'autres s'établissent à un niveau nettement supérieur (poires de table, prunes). Cette augmentation sensible de la production et, dans certains domaines, l'amélioration générale de la qualité s'expliquent par les plantations effectuées au cours des dix dernières années et par les progrès accomplis dans le traitement et l'entretien des arbres fruitiers.

§ 7. — *Tabac.*

Les statistiques officielles fournissent les indications ci-dessous :

	1934-38	1948	1949	1950
Surface (en milliers d'ha.)	18	26	31	28
Rendements (en quintaux à l'ha.)	19,51	17,28	14,06	18,57
Production (en milliers de quintaux)	357	462	437	520

Les superficies s'établissent à un niveau nettement supérieur à celui d'avant guerre, mais les rendements ne regagnent que lentement ce niveau [32].

32. Dans le domaine de la production végétale, il faudrait signaler les incendies qui ont ravagé les forêts des Landes (en 1949) et les projets étudiés pour faire revivre les régions sinistrées, tout en essayant de prévenir le renouvellement de telles catastrophes (cf. Académie d'Agriculture, 26 oct. 1949 et 8 févr. 1950).

§ 8. — *Bétail et produits laitiers.*

L'évolution en est retracée par les chiffres ci-dessous :

	1934-38	Au 1er oct. 1948	Au 1er oct. 1949	Au 1er oct. 1950
Cheptel (en milliers de têtes) :				
Bovins	15.713	15 434	15.432	15.721
Ovins	9.761	7.510	7.479	7.469
Porcins	7.084	6.288	6.760	6.734
Caprins	»	1.235	1.281	1.322
Chevaux	2.771	2.417	2.413	2.393
Viande (en milliers de quintaux :				
Bovins	883	965	965	1.024
Ovins	99	69,9	70	99
Porcins	678	769,9	770	439
Chevaux	45	60	60	75
	1.705	1.864,8	1.865	1.622 + 400 d'abattage familial

	1934-38	Au 1er oct. 1948	Au 1er oct. 1949	Au 1er oct. 1950
Production laitière :				
Nombre de vaches	»	7.177.080	10.887.402	8.091.808
Production moyenne par vache	»	1.510 l.	1.006 l.	1.812 l.
Production totale	146 millions hl.	108,4 millions hl.	116 1 millions hl.	145 millions hl.
Utilisé par l'homme	35	31,7 d°	34,0 d°	114 d°
Utilisé par l'élevage des veaux	33	25,8 d°	25,6 d°	31 d°
Utilisé pour le beurre	»	37,7 d°	40,4 d°	»
Utilisé pour le fromage	»	11,8 d°	14,7 d°	»
Utilisé pour usages divers	»	1,1 d°	1,1 d°	»

La production de viande a donc dès 1948 dépassé celle d'avant guerre; la liberté a pu, de ce fait, être rendue au commerce. La qualité des produits s'améliore également après la période de guerre, qui avait connu la généralisation de l'élevage sans sélection. Mais les nouvelles méthodes : sélection des variétés fourragères, ensilage, cloisonnement des herbages avec pâture alternante, progressent lentement. Seule une extension de ces progrès dans la masse peut amener une diminution des prix de revient jointe à une amélioration marquée de la qualité.

Les progrès de la production laitière ont été ralentis par la sécheresse de 1949, qui a considérablement réduit la production par tête; l'accroissement des effectifs a permis cependant d'obtenir une production globale en hausse. L'industrie laitière perfectionne et étend son équipement; avant la guerre, 50 millions

d'hectos étaient traités ou transformés dans des usines; la capacité de ces dernières a été accrue de 3 millions d'hectos. Les usines qui se modernisent ou se construisent sont essentiellement des centres de pasteurisation ou de mise en bouteilles pour approvisionnement des grandes villes, des usines de lait concentré ou de lait en poudre, et des beurreries. Les spécialistes estiment qu'une amélioration très nette de la qualité a pu être constatée aussi bien pour le lait en nature que pour le beurre et le fromage; la liberté rendue au marché a permis aux consommateurs d'exercer un choix et a largement ouvert l'éventail de la qualité des produits.

Le cheptel ovin ne progresse que lentement (il était tombé en 1945 à 7.200.000 têtes). Un plan décennal d'encouragement à l'élevage ovin a été dressé en novembre 1946; il vise surtout à augmenter la production lainière et à abaisser ses prix de revient. Celle-ci a, en 1948, atteint 15 millions de kilos, soit 11 % des besoins des consommateurs français. On estime que si le plan était appliqué jusqu'à son échéance et étendu aux pays de l'Afrique du Nord, ces besoins seraient couverts à concurrence de 30 %.

L'effectif des porcs a progressé, leur qualité aussi, grâce en partie, semble-t-il, à l'extension qu'a prise ces dernières années une bonne race d'origine anglaise (la race Large-White).

II. — La production en valeur.

§ 1er. — *Evolution générale des prix.*

Elle est retracée par le tableau ci-dessous :

	Août 1939	1948		1949		1950	
		Juin	Déc.	Juin	Déc.	Juin	Déc.
Blé indigène, 100 kgs	216 50	1.833	2.275	2.275	2.478	2.478	2.575
Seigle de Beauce, départ..	85 »	1.783	2.160	2.160	2.163	2.163	1.975
Orge de Beauce, départ ..	74 50	1.633	1.930	1.930	1.933	1.933	1.725
Avoines diverses, cote officielle. Paris	60 75	1.383	1.815	1.815	1.818	1.818	1.625
Pommes de terre, 100 kg.	49 17	1.834	1.000	986	1.914	1.700	1.400
Sucre blanc n° 3, cote offic. Paris	340 50	4.020	3.836	6.580	7.556	8 069	7.490
Bœuf :							
1re qualité La Villette, le kg.	11 80	220	220	165	180	200	218
2e qualité, La Villette, le kg.	11 10	200	202	140	133	166	172
Veau :							
1re qualité, La Villette, le kg.	15 80	260	279	245	276	238	350
2e qualité, La Villette, le kg.	14 20	215	261	210	220	170	270
Mouton :							
1re qualité, La Villette, le kg.	20 »	285	295	305	326	326	370
2e qualité, La Villette, le kg.	16 »	260	279	235	214	236	266
Porc :							
1re qualité, La Villette, le kg.	14 28	284	30	177	177	148	253
2e qualité, La Villette, le kg.	13 14	266,60		156	144	123	204
Lait, prix en gros aux détaillants de Paris, le lit.	1 51	23,50	36	30	37	28,5	37,5
Beurre, prix moyen, Halles centrales, le kg.	14 91	331,20	373,50	472	581	425	668
Fromages, pâte sèche, le kg. (a)	9 63	195,95	268,70	269 / 171	344 / 240	350 / 170	330 / 220
Œufs, le mille	683 33	15.666	20.833	9.400	20.670	9.770	18.330
Laine peignée type marché à terme, Roubaix-Tourcoing, le kg.	34 40	832	1.005	1.001	1.139	1.655	2.650
Lin teillé de Bretagne (100 kg.)	1.400 »	»	»	15.920	18.920	15.900	15.900
Chanvre, Beaumont-s/-Sarthe, 1re qualité (100 kg.).	615 »	11.000	11.000	15.600	15.600	15.600	15.600
Cuirs verts, peaux de veaux légers, 5 kg. 900 et sous, 1er choix, Paris, (100 kg.)	1.590 60	21.100	55.000	31.700	34.200	30.200	49.700
Suif indigène, 43 1/2, Paris (100 kg.)	265 »	9.796	13.491	15.500	15.500	7.400	14.800
Bois de papeterie, sapin, épicea, brut, wagon départ, le stère	100 »	1.295	1.369	1.369	1.369	1.532	1.532
Bois de mine, feuillus, étais, 1re classe, rendu franco Nord, le m³	192 »	1.500(b)	1.831,20	1.831	1.831	1.831	1.831
Vin rouge 10°, à la propriété (marchés méridionaux)	142 (c)	»	3.114	»	3.650	»	3.600

(a) En 1949 et 1950, la Statistique indique deux prix : celui du Gruyère et celui du Saint-Paulin.
(b) Prix départ.
(c) Prix moyen de l'hl. à Montpellier.

Les prix manifestent une évolution très variable si l'on compare décembre 1948 et décembre 1950. Certains prix sont en baisse (seigle, orge, avoine, bœuf, porc, œufs, cuirs); d'autres prix restent pratiquement au même niveau (lait, suif); d'autres sont en hausse (pommes de terre, sucre, beurre, fromage, laine). La hausse, quand elle se constate, traduit la dépréciation monétaire et non la pénurie. Les progrès que nous avons relevés dans la production se sont traduits sur le marché par un élargissement des rations et finalement par la liberté rendue aux transactions. Les étapes en ont été les suivantes [33] :

1948. Juin : Augmentation de la ration de pain.
Septembre : Nouvelle augmentation de la ration de pain.
Novembre : Augmentation de la ration de matières grasses.
1949. Janvier : Mise en vente libre du pain.
Avril : Mise en vente libre du lait, du beurre, du chocolat.
Mai : Mise en vente libre de la margarine, de la graisse, du saindoux.
Octobre : Mise en vente libre de l'huile.
Novembre : Mise en vente libre du riz et du sucre.
1950. Janvier : Suppression totale du rationnement avec la mise en vente libre du café.

La libération des prix accompagnait ou suivait ce mouvement : libération des cuirs et peaux en juin 1948 (à l'exclusion des cuirs tannés), libération des produits laitiers en février et en avril 1950, libération de la viande en juin 1950.

Dans le détail, certaines fluctuations de prix soulignent lourdement les fluctuations des circonstances météorologiques : baisse du prix des pommes de terre après l'excellente récolte de 1948, leur forte hausse après la sécheresse et la mauvaise récolte de 1949; l'abondance retrouvée des céréales permet aux œufs de s'abaisser en juin 1949 et juin 1950 à un prix qui n'est guère que moitié du prix de juin 1948. Le prix du porc a baissé considérablement en 1949, après l'excellente récolte de pommes de terre de 1948. La rareté relative du mouton maintient ses cours dans une fermeté croissante [34].

Mais la considération des seuls prix agricoles ne suffit pas à déterminer la situation des producteurs agricoles; certaines hausses semblent traduire une période de prospérité alors que

33. *Bulletin mensuel de statistique*, supplément avril-juin 1950, p. 186.
34. Voir également : *Le marché du vin de la récolte* 1948, Académie d'Agriculture, 2 mars 1949; *Le marché du vin de la récolte* 1949, Académie d'Agriculture, 21 juin 1950; *Le marché français de l'huile*, *Etudes et Conjoncture*, mars-avril 1950; *L'évolution du marché des fruits et légumes*, Houiller, *L'Agriculture pratique*, mai 1950.

les agriculteurs prétendent traverser une période de gêne; ils allèguent, en effet, que les prix industriels, qui représentent un facteur de leurs charges, ont monté beaucoup plus que le prix de leurs produits, qui représente un facteur de leurs recettes (cf. le prix de la laine peignée). Mais avant d'examiner ce problème de la disparité des prix agricoles et des prix industriels, c'est une autre disparité qu'il faut d'abord constater.

§ 2. — *Disparités internes des prix agricoles.*

Les indices publiés par l'I. N. S. E. E. permettent de les observer :

	Ensemble des produits alimentaires	Céréales	Viandes et saindoux	Œufs et produits laitiers	Divers
1947 Décembre ..	1.434	1.014	1.814	1.523	1.551
1948 Juin	1.661	1.014	2.027	1.654	2.132
Décembre ..	1.827	1.287	2.196	2.172	1.913
1949 Juin	1.548	1.271	1.558	1.823	1.676
Décembre ..	1.851	1.338	1.629	2.302	2.198
1950 Juin	1.705	1.338	1.548	1.796	2.221
Décembre ..	1.871	1.349	2.048	2.544	1.867

Ainsi, les distorsions observées au cours des années précédentes subsistent partiellement : les céréales continuent d'obtenir des prix dont le coefficient de hausse est très sensiblement inférieur à la moyenne et qui n'est pas beaucoup plus de moitié de celui des œufs et des produits laitiers, le coefficient de hausse de la viande se situant à un niveau intermédiaire. Si l'on se rappelle que le prix des céréales et celui du lait sont des prix garantis et que cette identité de situation juridique aboutit à des coefficients de hausse très inégaux, il faut en conclure, ou bien que l'Etat s'est réservé une très large marge d'interprétation, ou bien que les deux marchés ont évolué d'une façon très différente, particulièrement du point de vue du progrès technique, qui semble effectivement plus rapide dans la culture des céréales que dans la production du lait. L'évolution de la demande est certainement aussi un facteur de disparité : elle se porte davantage sur les produits d'origine animale que sur les céréales. Dans l'ensemble, la disparité s'est amplifiée : en décembre 1947, elle ne dépassait pas 700 points (céréales, viandes et saindoux); en décembre 1950, elle atteint 1.200 points (céréales, œufs et produits laitiers).

§ 3. — *Disparité entre prix agricoles et prix industriels.*

Le problème préoccupe beaucoup les milieux agricoles, qui assimilent facilement les premiers à leurs recettes, les seconds à leurs dépenses. Pour passer des prix à la situation financière, il faut faire intervenir bien d'autres éléments : les récoltes, qui déterminent la quantité d'unités vendues; les besoin, qui déterminent la quantité d'unités achetées, et qui dépendent eux-mêmes de bien des facteurs, en particulier de la technique. La question n'en appelle pas moins un examen au moins sommaire [35].

On constate tout d'abord que, dans l'état actuel de la documentation statistique, seuls parmi les grands produits, trois prix sont connus « à la production » : ceux du blé, de la betterave, du vin. Les autres sont des prix au stade du commerce de gros (viande, œufs, pommes de terre), constatés aux Halles ou à La Villette. Au mois de septembre 1950, leurs indices s'établissaient (par rapport à 1938) aux niveaux suivants :

Blé	13,27	Vin	17,46
Betteraves	17,77	Viande	18,27
Pommes de terre	17,15	Lait	17,27
Légumes secs	19,14	Œufs	22,12

Si l'on tient compte de la valeur commercialisée de ces différentes productions, on obtient à cette date un indice de 17,45, qui n'est malheureusement qu'un indice disparate dont les composants ont été observés à des stades différents du processus du produit.

En face, le prix des produits industriels nécessaires à la profession de l'agriculteur atteignait à la même date le coefficient 17,90, du moins si l'on accepte celui calculé par l'I.N.S.E.E. à la fin de chaque trimestre.

L'achat de ces produits représente 44 % environ des dépenses totales des agriculteurs, les 56 % restants correspondant à des achats de produits nécessaires à la vie courante. Ici, aucun indice n'est publié par l'I.N.S.E.E., mais les coefficients suivants ont pu être relevés (septembre 1950) :

35. Les développements qui suivent sont empruntés au rapport présenté au Conseil économique dans sa séance du 6 mars 1951.

Sucre scié	20,35	Savon 72 %	26,65
Café	31,21	Charbon	22
Huile	34,24	Chaussures hommes	27

Vêtements de travail (2 pièces coton croisé bleu)		26 à 33
Draps de lit coton		37,4 à 39
Séries de 5 casseroles aluminium		14
Pneu de bicyclette demi-ballon	enveloppe	12,7
	chambre à air	11,75

Ici les coefficients s'établissent de 20 à 30.

Ainsi, dans l'état actuel de la documentation statistique, il est difficile de préciser l'ampleur de la disparité entre prix agricoles et prix industriels, mais il paraît impossible d'en nier l'existence. Quelles en sont les causes ?

1° *Causes de nature conjoncturelle.* — Il est peu probable qu'il s'agisse du phénomène classique des « ciseaux de prix » : celui-ci s'observe en dépression, et les années 1949-1950 ne peuveut pas être considérées comme de telles périodes. On peut seulement, dans ce domaine, retenir l'hypothèse suivante : depuis 1948, les grandes pénuries alimentaires ont pris fin, les préoccupations du ravitaillement familial font place à d'autres désirs : habillement, mobilier, ustensiles ménagers. La demande sur le marché des produits agricoles reste stationnaire ou ne progresse que lentement, tandis qu'elle s'amplifie sur celui des produits manufacturés. Une inégalité se constate dans l'évolution de la demande.

2° *Causes de nature structurelle.* — Les prix agricoles sont des prix « nus », ne comprenant que les éléments de rémunération de ceux qui ont contribué à la production. Les prix industriels, au contraire, comportent, d'une part, ce même noyau, et, de l'autre, un revêtement de charges fiscales qui, dans l'industrie de la chaussure, sont au coefficient 40, et, dans le textile, atteignent des niveaux qui varient entre 45 et 60.

3° *Causes de nature accidentelle.* — Les prix agricoles ne subissent pas l'effet dépressif de la surabondance, puisque l'indice de la production agricole globale calculé par les Services de la C.G.A. reste inférieur à celui d'avant guerre (1934-1938 : 100; 1949 : 96; 1950 : 98). Mais ils subissent, lors de la taxation, l'influence de ce personnage parfois dominant qu'est l'Etat; ce facteur semble pouvoir être invoqué pour expliquer le niveau exceptionnellement bas du prix du blé. Ils subissent parfois l'action, au moins temporaire, des importations de « choc »

(vin, beurre, œufs), qui les abaissent, et celle des exportations, qui les maintiennent (viande). Les produits industriels, de leur côté, semblent avoir résisté aux importations de choc (textiles), mais voient leur niveau maintenu par les ententes et gonflé par le prix d'achat des matières premières importées, qui, depuis deux ans, sont à la hausse.

§ 4. — *Prix garantis et excédents exportables.*

La garantie des prix continue de jouer pour les produits à qui elle avait été promise. Toutefois, les interminables pourparlers qui accompagnent la fixation de chacun d'eux montrent que l'Etat s'est finalement réservé un assez large champ d'interprétation [36]. Quand l'application des règles prévues aboutirait à un prix qu'il juge excessif, l'Etat modifie les modes de calcul du prix de revient. C'est en ce sens que certains journaux agricoles (comme *la Terre Nouvelle*) ont parlé de la « faillite des prix garantis ».

D'autres opinions, au contraire, attribuent à ces prix une vertu stimulante; d'après elle, ces prix auraient contribué et contribueraient encore à maintenir l'ensemble de la production agricole en état d'expansion. Ils auraient donné aux agriculteurs des encouragements tels que ceux-ci auraient dépassé le niveau des besoins français et obtenu des excédents pour l'exportation.

En fait, la France a pu, au cours des dernières années, rétablir son niveau alimentaire et procéder à des exportations, dont les principales sont les suivantes [37].

36. Cf. *Modifications apportées à la fixation du prix du blé pour* 1950, *Revue du ministère de l'Agriculture*, juin 1950; *L'Agriculture pratique*, juin 1950, p. 291; — *Valeur comparée des éléments constitutifs du prix de la betterave à sucre en* 1938-1939 *et en* 1949-1950, *L'Agriculture pratique*, juill. 1950, p. 336.

37. Tableaux empruntés à la *Revue du ministère de l'Agriculture*, févr. 1951, et à la *Libération paysanne*, 25 janv. 1951. Sauf indication contraire, les quantités sont exprimées en milliers de quintaux et les valeurs en millions de francs.

		Commerce spécial avec les pays étrangers			Commerce spécial avec les T.O.-M.		
		1948	1949	1950	1948	1949	1950
Chevaux de trait et de selle	Têtes	1.562	9.157	6.753	451	1.519	1.469
	Valeur	802	953	1.465	64	153	103
Bovins vivants	Têtes	59	18.543	38.056	3.107	8.895	9.989
	Valeur	2.528	1.189	7.942	735	600	211
Porcins vivants	Têtes	34	8.946	70.180	534	137	37
	Valeur	1,1	242	1.650	4,4	3,3	1,2
Viande de bœuf	Quantité	7,7	37	106	0,1	8	17
	Valeur	125	593	1.587	3	204	471
Viande de porc	Quantité	0,5	50	104	0,9	0,06	0,2
	Valeur	»	»	»	»	»	»
Salaisons et conserves de viande	Quantité	4,1	52	240	26	41	76
	Valeur	»	»	»	»	»	»
Lait concentré	Quantité	0,2	0,5	8,2	95	117	120
	Valeur	2,5	6,6	849	1.107	1.567	1.550
Beurre	Quantité	0,03	0,05	0,22	24	31	17
	Valeur	1,3	3	7.351	854	1.419	45
Fromage	Quantité	32	62	50	56	102	114
	Valeur	998	2.412	7.001	1.084	2.653	38
Œufs	Quantité	0,6	22	136	0,01	0,325	1,3
	Valeur	18,9	499	736	0,6	6,9	1.540
Légumes frais	Quantité	154	504	725	16	56	67
	Valeur	611	1.707	3.189	68	217	298
Pommes de terre de semence et de consommation	Quantité	199	1.652	155	1.012	1.275	1.352
	Valeur	380	1.680	375	1.585	1.936	2.365
Raisins frais	Quantité	11	128	319	0,876	2,2	2,2
	Valeur	51	713	1.649	8	23	20
Fruits à pépins	Quantité	67	391	87	30	74	88
	Valeur	113	413	468	162	338	440
Fruits à noyaux	Quantité	38	110	70	0,960	1,51	2
	Valeur	272	617	483	9,4	14	20
Céréales	Quantité	159	824	6.935	725	1.994	1.318
	Valeur	481	2.415	16.759	1.514	6.557	3.855
Sucre	Quantité	69	172	562	1.532	1.717	1.939
	Valeur	273	711	3.430	7.741	12.780	15.012
Vins et apéritifs	Hectolitres	401.582	475.098	709.759	221.111	268.313	272.477
	Valeur	7.759	10.009	13.949	2.857	3.662	4.116
Eaux-de-vie	Hectolitres alcool pur	75.591	86.690	97.441	30.266	28.209	29.906
Fruits à coques	Quantité	31	127	186	13	21	30
	Valeur	430	1.732	2.905	135	171	218

Il serait trop long de commenter ce tableau produit par produit : les fluctuations qu'il relève s'expliquent par les variations des disponibilités en France, des besoins chez les acheteurs et des stipulations des accords commerciaux. Pour s'en tenir aux ventes effectuées en 1950 aux pays étrangers, les productions qui ont fourni les principales exportations sont : les céréales (16,7 milliards), le vin (13,9), les bovins vivants (7,9), le beurre (7,9), le fromage (7), le sucre (3,4), les légumes

frais (3,1). Ainsi, le vin se trouve perdre la première place qu'il occupait traditionnellement, et, d'une façon générale, les produits de « quantité » l'emportent sur les produits de « qualité »; l'avenir dira si cette nouvelle orientation de l'exportation, qui rompt avec le passé, est susceptible d'être durable.

Les chiffres du commerce extérieur avec les pays étrangers, que donne le tableau suivant, vont permettre de préciser la situation actuelle [38].

	Exportations totales (en milliards)	Exportations agricoles (en milliards)	Proportion d'exportations agricoles
	—	—	—
1938	22,2	3,1	14 %
1948	241,4	31,8	13,2 %
1949	455,9	65,1	14,3 %
1950	685,7	114	16,6 %

Le développement des exportations agricoles est notable; elles ont plus que triplé en trois ans, et elles représentent un pourcentage croissant des exportations totales. Mais ce pourcentage reste modeste.

Par ailleurs, ces exportations sont compensées par des importations équivalentes, du moins en ce qui concerne les relations avec l'étranger. Voici, en effet, les moyennes mensuelles du commerce extérieur pour les produits d'alimentation humaine (en milliards) :

	1948	1949	1950
	—	—	—
Exportations vers l'étranger........	2,14	4,26	8,22
Exportations vers les T. O.-M......	2,08	3,95	5,12
Importations venant de l'étranger..	5,95	7,61	8,22
Importations venant des T. O.-M...	11,68	14,82	17,95

Ainsi, la balance commerciale agricole avec l'étranger est simplement en équilibre; elle n'est pas encore en excédent. Avec les Territoires de l'Union française, elle reste largement déficitaire, ce qui est assez normal, étant donné le caractère essentiellement agricole de ces pays.

38. Tableau reproduit d'après *La Libération paysanne*, janv. 1951.

IV. — La rentabilité.

§ 1er. — *Les salariés.*

Il est plus difficile que jamais de connaître le niveau réel des salaires agricoles. Les textes qui les réglementent sont d'une complication telle que les intéressés eux-mêmes ne connaissent plus leurs droits et que des interprétations divergentes sont valables. L'application à ce domaine des complications du salaire industriel (catégories de travailleurs avec coefficients, abattements de zone) se trouve rendue encore plus délicate par les particularités de la vie rurale.

En 1948, les salaires agricoles ont fait l'objet de deux revalorisations[39]. La première a été le résultat du relèvement des salaires industriels prévu par l'arrêté du 31 décembre 1947; elle a représenté en moyenne 35 % pour les ouvriers ni nourris ni logés, et 20 % pour les ouvriers nourris. La seconde est la conséquence de l'arrêté du 28 septembre 1948, qui prévoyait pour les seuls salariés de l'industrie et du commerce une indemnité horaire uniforme et une indemnité égale au montant de l'impôt cédulaire sur les salaires. Le ministre de l'Agriculture a décidé l'attribution d'une prime horaire variant de 5,50 à 7 francs, une indemnité égale au montant de l'impôt cédulaire sur les salaires, une majoration de 15 % sur le prix de la nourriture.

On peut résumer de la façon suivante l'aboutissant de ces deux hausses (salaire minimum horaire de l'homme « toutes mains », coefficient 110).

	Remise en ordre juillet 1947	1re revalorisation juillet 1948	2e revalorisation oct. et nov. 1948.
Aisne	26,4	41,5	47,5
Eure-et-Loir	28,05	44	50,5
Haute-Marne	25,10	39,5	45,5
Rhône	31,35	47	53,5
Vendée	24,65	40	46

L'année 1950 a, de son côté, apporté une nouvelle revalorisation.

En application de l'article 31 W de la loi du 4 février 1950 sur les conventions collectives, le gouvernement a fixé par décret du 23 août le salaire national minimum interprofessionnel garanti. Un décret du 9 octobre en a fixé les conditions d'applica-

39. *La situation des salaires agricoles au 1er janvier 1949, Droit social*, mars 1949, p. 107.

tion à l'agriculture. Les salariés des organismes professionnels agricoles et des artisans ruraux sont assimilés aux salariés de l'industrie et du commerce.

Pour les autres, il faut tenir compte de la durée légale du travail (2.400 heures en agriculture, 2.000 dans l'industrie), de la structure particulière des zones de salaire, du fait qu'un très grand nombre d'ouvriers agricoles sont logés et nourris. Voici les salaires qui résultent pour eux de l'application du décret du 9 octobre (les chiffres des colonnes 3 et 4 indiquent le montant des retenues que l'employeur peut pratiquer pour la nourriture et le logement)[40].

N° de zone	Salaire annuel minimum garanti	Montant journalier		Départements intéressés
		Nourriture	Logement	
N° 1..	156.000 F.	215 F.	10 F.	Seine. Seine-et-Oise (1re zone).
N° 4..	138.840 F.	191 F.	9 F.	5 départ. (Aude, Gard, Hérault, etc.).
N° 7..	132.600 F.	183 F.	8.5 F.	Eure-et-Loir (1re zone), Oise, Pas-de-Calais.
N° 12..	124.800 F.	172 F.	8 F.	9 départ. (Aisne, Calvados, Orne, Somme, etc.).
N° 15..	120.120 F.	166 F	7.5 F.	20 départ. (Bretagne, Centre, Vosges, etc.).
N° 16..	118.560 F.	163,5 F.	7,5 F.	12 départ. (Doubs, Drôme, Haute-Vienne, etc.).
N° 17..	117.000 F.	161 F.	7.5 F.	11 départ. (Massif Central, etc.).
N° 21..	110.760 F.	153 F.	7 F.	

Ainsi 21 zones sont prévues; certains départements appartiennent à plusieurs zones. Le salaire horaire s'échelonne de 65 fr. dans la première zone à 46 fr. 15 dans la dernière.

§ 2. — *Les exploitants.*

Nous avons observé jusqu'ici une montée du prix des produits nécessaires à la vie courante de l'agriculteur, plus rapide que celle des prix agricoles, et une augmentation sensible des salaires. Mais nous avons relevé aussi une augmentation des quantités produites. Que résulte-t-il pour les finances de l'exploitant de la combinaison de ces facteurs de sens contraire ?

Le document de base reste toujours ici le bilan que calcule chaque année M. Klatzmann; nous ne pouvons que le suivre[41].

40. Conseil économique, rapport Haniquaut, 2e session de décembre 1950; cf. Beckerich, *Le salaire minimum garanti en agriculture*. *L'Agriculture pratique*, nov. 1950.

41. Les publications de l'Office de comptabilité de Soissons n'ont pu être utilisées ici; la dernière en date (mars 1950) se rapporte à l'exercice 1948-1949, c'est-à-dire, étant donnée la date d'ouverture des comptabilités utilisées, à la récolte 1948.

Pour l'exercice 1947-1948[42], les recettes représentent 900 milliards en monnaie et 330 milliards auto-consommés, soit au total 1.230 milliards, avec une marge d'erreur de 10 % en plus ou en moins; les dépenses sont de l'ordre de 230 milliards, chiffre qui doit être considéré comme un minimum, les dépenses réelles pouvant dépasser 250 milliards. La balance de trésorerie (recettes moins dépenses) s'établit donc aux environs de 1.000 milliards, avec une erreur de 150 milliards en plus ou en moins. Si l'on ne tient compte que des recettes en monnaie, il reste 670 milliards (900 — 230) entre les mains des agriculteurs, avec une erreur de l'ordre de 125 milliards de francs, en plus ou en moins, soit comme valeurs limites 550 et 800 milliards. Ce total représente le montant des sommes disponibles en monnaie pour les achats de biens de consommation et de biens d'équipement non agricoles, et pour l'épargne. Là-dessus, 90 milliards vont aux propriétaires, qui ont à payer 25 milliards environ pour l'entretien et le renouvellement des bâtiments, et 140 aux salariés (en fait, ceux-ci touchent entre 110 et 170 milliards). Il reste ainsi aux exploitants un revenu global de 800 milliards (300 en nature, 500 en monnaie), avec chance d'erreur de 200 milliards en plus ou en moins. Là-dessus, ils ont payé 15 milliards au titre des impôts sur les bénéfices agricoles. Conclusion : « Le revenu net des exploitants en 1947-1948 est compris entre 600 et 1.000 milliards de francs. » Le revenu en monnaie sera compris entre 400 et 600 milliards de francs. Il en résulterait un revenu moyen par « homme actif » supérieur à 100.000 francs, alors que le salarié ne gagne en moyenne que 60.000 francs.

Pour l'exercice 1948-1949[43], les recettes atteignent 1.075 milliards en monnaie et 310 en nature, soit au total 1.385, avec une probabilité d'erreur de 150 milliards; la valeur finale de la production serait donc comprise entre 1.225 et 1.525 milliards. Les dépenses atteignent 330 milliards, avec une marge d'erreur de 15 % en plus ou en moins, de sorte que le montant total est compris entre 280 et 380 milliards. La balance de trésorerie ressort à 1.055 (1.385 — 330), et, si l'on ne tient compte que des seules recettes en monnaie, à 745 milliards, avec une marge d'erreur de 150 milliards en plus ou en moins, soit comme valeurs limites 600 à 900 milliards environ. Là-dessus,

42. *Etudes et Conjoncture*, *Economie française*, janv.-févr. 1949.
43. *Etudes et Conjoncture*, janv.-févr. 1950.

ils ont eu à payer 140 milliards aux propriétaires, lesquels ont dépensé 30 milliards pour les bâtiments et payé 10,5 milliards d'impôt foncier, ce qui ramène leur revenu à 100 milliards environ. Les salariés, de leur côté, ont touché 160 milliards (entre 135 et 185). Il est donc resté aux exploitants 780 milliards (dont 280 en nature et 500 en monnaie), mais la marge d'erreur ici est très large : « le revenu net en 1948-1949 serait compris entre 550 et 1.000 milliards ». Le revenu en monnaie serait compris entre 300 et 700 milliards (le montant des impôts sur les bénéfices agricoles payés a été de 14 milliards). Le revenu moyen par homme actif serait donc pour les exploitants supérieur à 100.000 francs, comme l'année précédente, tandis que le salaire moyen en espèces d'un ouvrier agricole serait de l'ordre de 65.000 francs (contre 60.000 francs pour la campagne précédente).

Rassemblant les résultats des dernières années, l'auteur a pu tenter le tableau suivant (en milliards) :

Revenu net :	1946-47	1947-48	1948-49
Total	680	1.000	1.055
En monnaie	435	670	745
Revenu des propriétaires (revenu apparent, impôts déduits)	35	60	100
Revenu des salariés	100	140	160
Revenu des exploitants :			
Total	540	800	800
En monnaie	320	500	520

Ainsi, il y aurait eu des progrès pour tous de 1947 à 1948, mais ils se seraient arrêtés là pour les exploitants, tandis qu'ils auraient continué très modestement pour les salariés, notablement pour les propriétaires. Mais on ne saurait oublier d'insister, comme l'auteur de ces chiffres lui-même, sur leur incertitude.

La stagnation de 1950 est confirmée par l'étroitesse des trésoreries agricoles [44]; celle-ci s'exprime par la hâte avec laquelle se sont faites les livraisons de blé : « Avec une récolte inférieure à celle de 1949, les livraisons faites au début du mois d'octobre atteignent celles de la dernière campagne, les avals accordés par l'Office des céréales s'établissent, eux, à un chiffre sensiblement supérieur. » Cette gêne financière s'est traduite

44. Cramois, *La trésorerie des exploitations agricoles*, Académie d'Agriculture, 18 oct. 1950.

dans les Caisses de crédit agricole : pour la première fois depuis longtemps, « la courbe ascensionnelle des dépôts a marqué un long palier de septembre 1949 à août 1950 »[45]. Elle se traduit aussi sur le marché par la mévente des tracteurs (cf. plus haut) et par le retard avec lequel sont réglées les notes des fournisseurs, en particulier des artisans. La disparité des prix agricoles et des prix industriels constitue probablement le facteur essentiel de ce phénomène.

Conclusion.

Les pages qui précèdent sont loin d'analyser tous les problèmes qui se posent actuellement dans l'agriculture française. Evoquons, pour terminer, quelques-uns d'entre eux, ou plutôt quelques « complexes ».

La modernisation reste la question essentielle.

Même réduite à la motorisation, elle ne va pas sans difficulté. Les spécialistes affirment que la motoculture n'abaisse pas toujours les prix de revient[46]; « qu'il n'est pas toujours évident que la machine coûte moins cher que la main-d'œuvre »[47]. Le petit tracteur n'assure pas toujours la motorisation de la petite exploitation, car c'est par définition un tracteur de faible puissance qui ne peut guère travailler que des terres légères; or, les petites exploitations comprennent souvent des terres lourdes[48]. Par ailleurs, pèse toujours sur elle l'hypothèque du ravitaillement en carburant en temps de guerre, problème que les pouvoirs publics paraissent résolus à ne pas se poser (les événements de Corée ont contribué à réduire les commandes de tracteurs).

Les autres formes de la modernisation (remembrement, sélection des plantes et des animaux, équipement pour la conservation et la transformation des produits) supposent également des investissements[49]. Les « Fonds Marshall » ont peu profité à l'agriculture; sur un total de 584 milliards débloqués à la date du 31 décembre 1950, seuls 37 milliards ont été affectés à l'agri-

45. Id., *ibid.*
46. *Le problème de la motorisation dans la petite et moyenne exploitation*, par Tony Ballu, Académie d'Agriculture, 18 janv. 1950. Cf. *Les observations d'un exploitant, M. Lafite, ibid.*
47. Baratte, *Académie d'Agriculture*, 15 nov. 1950.
48. Tony Ballu, *Académie d'Agriculture*, 23 mars 1949, p. 210.
49. *Le Plan d'investissements agricoles*, par Pompon, *Revue du ministère de l'Agriculture*, janv. 1950, et *Etudes et Conjoncture, Economie française*, janv.-févr. 1949.

culture. Ces ressources sont encore très supérieures à celles fournies par le Fonds national de progrès agricole (49 millions en 1946-1947; 142 millions en 1947-1948; 451 millions pour 1948-1949); cette dernière institution permet cependant dès maintenant de soutenir des efforts intéressants et prometteurs [50].

Les problèmes sociaux sont plus récents, ou du moins la préoccupation en est plus nouvelle dans l'esprit des agriculteurs. Ils ressentent d'une façon plus précise qu'autrefois l'infériorité de leur équipement pour la vie courante : électrification, adduction d'eau potable, et surtout logement. Ils désirent également bénéficier des avantages que la législation récente a procurés aux salariés de l'industrie et du commerce : la Sécurité sociale, son organisation, ses prestations, son financement; voilà des questions souvent débattues aujourd'hui, car l'adaptation aux campagnes de la législation prévue pour les populations urbaines ne va pas sans difficulté [51].

L'étude de ces problèmes, la recherche de solutions pratiques, ne peuvent être poursuivies que par des organisations professionnelles solides, disposant de cadres avertis. Dans ce domaine encore, des questions se posent : formation de ces cadres, rentrée en scène des Chambres d'agriculture [52]. Une entente est heureusement intervenue entre elles et la Confédération générale de l'agriculture : leur désunion eût été extrêmement préjudiciable aux intérêts de l'agriculture.

Toutes ces bonnes volontés ne seront pas de trop pour travailler à résoudre ce qui va être le problème des prochaines années : comment utiliser le potentiel accru de production de l'agriculture française ? Les deux types de solutions sont bien connus : développement de l'activité industrielle par l'intermédiaire de l'exode rural — ou bien expansion de la production agricole accompagnée d'exportations actives.

Pierre Fromont.

50. En voir une analyse dans la *Revue du ministère de l'Agriculture*, août 1950.
51. Cf. Pierre Moreau, *Les problèmes actuels de la Mutualité agricole*, *Revue du ministère de l'Agriculture*, déc. 1959; *Le nouveau régime des Assurances sociales agricoles*, *L'Agriculture pratique*, juin 1950; *Le logement rural*, *Revue du ministère de l'Agriculture*, janv. 1950; *La Charte de l'habitat*, publication du Conseil économique (voir Leroy, *L'habitat rural*).
52. Académie d'Agriculture, séance du 31 mai 1950; *Droit social*, juill.-août 1948 et janv. 1950.

LA PRODUCTION INDUSTRIELLE ET LE COMMERCE INTÉRIEUR

EN 1948-1949 ET 1950

SOMMAIRE : *Introduction.* — Section I. *La production industrielle : 1° Généralités; 2° Energie.* — A. *Charbon :* pénurie, surproduction, puis de nouveau pénurie. — B. *Electricité hydraulique et thermique.* — C. *Gaz.* — D. *Carburants.* — E. *Bilan d'ensemble de l'énergie; 3° Evolution des principales productions industrielles :* sidérurgie, métallurgie, industrie automobile, machinisme agricole, matériaux de construction, industries chimiques, caoutchouc, textiles, papier et cartons, cuirs. — Section II : *Le commerce extérieur en 1948, 1949 et 1950.*

INTRODUCTION

L'étude groupée de l'évolution de la production industrielle et du commerce intérieur au cours des trois années 1948, 1949, 1950 est intéressante dans la mesure même où elle reflète fidèlement le double mouvement conjoncturel général qui a été observé pendant cette période : deux « moments » séparent trois phases bien caractérisées. Le premier, assez long, se situe de septembre 1948 à mai 1949, les maxima des courbes s'échelonnant sur une période de huit mois. Le second s'exprime par un seul jour, le début de la guerre de Corée : 25 juin 1950. Dans leurs grandes lignes, les trois phases s'analysent ainsi :

PREMIÈRE PHASE : 1944-1948.

Reconstruction.
Essor de la production.
Inflation.
Elimination progressive du marché noir.
Stocks inexistants.
Commerce mal approvisionné.
Paiements d'avance ou au comptant.
Prix en hausse.

Rupture 1948-1949 : *Bonne récolte : Bon réapprovisionnement des détaillants en produits industriels.*

Deuxième phase : 1948-1950.

Palier de la production.
Stabilisation.
Stocks involontaires en augmentation.
Commerce bien approvisionné.
Paiements à terme.
Crédit à la consommation.
Soldes.
Prix plus stables ou en baisse.

Rupture 25 juin 1950 : *Guerre de Corée.*

Troisième phase : 1950-1951.

Reprises partielles de la production.
Réarmement.
Incertitude monétaire.
Spéculation.
Raretés de quelques produits.
Hausse des prix.
Commerces inégalement actifs.

Un rapide coup d'œil en arrière fait comprendre l'évolution des trois dernières années.

Le redressement économique français, deux fois plus rapide qu'après la première guerre mondiale, s'est fait par étapes : 1945-1946 ont été consacrées surtout à la reconstitution de l'infrastructure, ponts, routes, voies ferrées. Moins d'un an après la Libération, le trafic ferroviaire, assuré avec un matériel réduit, dépasse le niveau d'avant guerre. L'industrie remet au travail plusieurs millions d'hommes; la durée du travail croît malgré l'augmentation des effectifs, mais le résultat de cette activité accrue n'est encore qu'une production relativement faible.

1946-1947 sont marquées par le démarrage industriel. Les usines sont reconstruites, le matériel réparé, les investissements stimulés. Et en 1947, pour la première fois depuis la guerre, l'indice de la production, qui s'approchait de 100, dépasse en avril et mai le niveau de 1938.

Mais, pendant cette période, les magasins restent encore mal approvisionnés : les récoltes sont médiocres et les produits industriels n'avancent que lentement dans l'appareil productif et peu nombreux sont ceux qui arrivent au consommateur et au détaillant.

1947-1948, au contraire, sont caractérisés par le « réamorçage de la pompe ». La reconstitution des stocks de la production et du commerce s'achève — de la matière première (ou du produit agricole) aux produits finis; de l'usine au commerce de détail, le flux des marchandises avance lentement. Il suffit, au cours de l'été 1948, d'une bonne récolte et d'un afflux plus important de biens industriels de consommation (très visible sur le graphique de la page 438) pour que la demande trouve subitement en face d'elle du « répondant ». Les premières hésitations, les premières fluctuations de prix, sont enregistrées sur les marchés des biens de consommation. En mai 1949, l'industrie lourde passait à son tour par un maximum.

Bien peu nombreux ont été ceux qui ont vu que quelque chose était changé : le rythme inflationniste était brisé. Mais en même temps l'essor productif était freiné. La stabilisation monétaire était accompagnée d'une sorte de stagnation. Le décalage entre les opinions (en retard) et les faits se traduit ici par la continuation des restrictions de crédits, la persévérance des discours sur le péril inflationniste (en 1948 comme en 1949), la réduction des investissements, la fermeture des chantiers, au moment où la sidérurgie manquait de clients et où les agriculteurs commençaient à bouder les engrais et les tracteurs.

1948 est donc, pour la production industrielle et le commerce, une année importante. Première année d'économie de paix — ou, pour reprendre une image plus condensée encore, passage d'une économie de goulots d'étranglement à une économie à fluctuations conjoncturelles.

Section première.

La production industrielle.

1° Généralités.

Alors qu'en 1947 le niveau de 1938 n'avait été dépassé qu'en avril et mai, tous les mois de 1948, sauf août (congés payés), se situent largement au-dessus de 100 (moyenne 1938).

L'indice a continué à croître jusqu'au mois de mai 1949; le niveau moyen de 1949 se trouve ainsi nettement supérieur à celui de 1948 (123 contre 113), mais la tendance au cours de la deuxième partie de 1949 a été, dans l'ensemble, la stagna-

tion. Cet état stationnaire s'est continué pendant la première partie de l'année 1950, puis, après le déclenchement des hostilités en Corée, on constate un brusque changement à partir du mois de septembre. Il s'est agi, semble-t-il d'ailleurs, plus d'un changement de niveau que d'une reprise de la production, les derniers mois de l'année 1950 n'étant pas en augmentation régulière et continue les uns par rapport aux autres; sur la base 1938, le niveau de la production industrielle (avec bâtiment) pour 1950 se situe à 123.

Ainsi, depuis 1948, l'indice est nettement supérieur à celui de 1938, mais cette constatation ne doit pas conduire à un optimisme exagéré : d'une part, sans la guerre, un développement industriel plus ou moins important, aurait dû normalement se produire depuis douze ans, développement que ne visent pas ceux qui considèrent avec satisfaction le retour au *statu quo* antérieur; d'autre part, le niveau de 1938 est une assez mauvaise référence, puisque cette année avait connu une activité industrielle relativement faible et une certaine dépression économique.

Par rapport à 1929, et bien que, pour d'autres raisons, la comparaison soit contestable, on constate que l'indice n'a pas encore atteint ce niveau maximum d'entre les deux guerres, que l'on s'attache à l'activité avec ou sans bâtiment.

Indices de la production industrielle.

Moyennes mensuelles	Base 100 = 1929		Base 100 = 1938	
	Avec bâtiment	Sans bâtiment	Avec bâtiment	Sans bâtiment
1946	63	63	84	79
1947	75	76	99	95
1948	85	89	113	111
1949	93	98	123	122
1950	93	98	123	122

Comme l'a montré M. Svennilson [1], l'activité industrielle devrait être, en France, notablement supérieure si elle s'était poursuivie au rythme d'avant la première guerre mondiale. En trente-cinq ans, notre « retard théorique » est considérable. Sur la base 1913 = 100, 1950 se situe environ à 150, alors que, selon

1. *Economic Survey of Europe in 1949*, O. N. U., C. E. E., Genève, 1950, p. 200.

les calculs de la Commission économique européenne, la production industrielle française devrait dépasser 350.

Ces calculs globaux masquent d'ailleurs la complexité des phénomènes. Un sous-groupement des différents indices partiels servant au calcul de l'indice de la production industrielle a été réalisé par l'I. N. S. E. E. Ce sous-groupement comprend les secteurs d'énergie, équipement, consommation. Etant donné la composition des indices, le groupement consommation comprend des productions qui sont encore assez éloignées des objets manufacturés.

Indices de la production industrielle.
(Base 100 en 1938.) Avec bâtiment.

	Moyenne mensuelle		1950											
	1948	1949	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Energie	112	125	138	136	125	128	130	128	122	120	131	138	146	149
Equipement ..	120	136	134	134	114	128	137	135	130	105	132	138	142	133
Consommation	102	101	108	108	105	111	114	110	96	90	113	121	121	120

Quoi qu'il en soit, on constate que l'indice des biens de consommation est resté sensiblement stationnaire au niveau de 1938 au cours des années 1948 et 1949 et s'est légèrement développé en 1950.

Les biens d'équipement, qui étaient montés à 120 en 1948 et à 136 en 1949, sont ensuite restés à peu près stationnaires. L'énergie, de son côté, a suivi un mouvement plus régulier avec 112, 125 et 132.

Si l'on juge la situation non plus par rapport à 1938, mais par rapport à 1929, la comparaison se trouve notablement modifiée. L'indice des biens de consommation reste sensiblement au même niveau que la meilleure année d'entre les deux guerres, mais celui des biens d'équipement est nettement inférieur à ce qu'il était en 1929. Par contre, l'indice de l'énergie se trouve très supérieur en raison du développement considérable de la production d'électricité d'une part, des pétroles et carburants d'autre part.

Indices de la production industrielle (base 100 en 1938).

	AVEC BATIMENT				SANS BATIMENT			
	1947	1948	1949	1950	1947	1948	1949	1950
Janvier ..	91	107	119	125	88	106	119	126
Février ..	96	112	125	125	95	111	126	126
Mars	99	113	127	112	96	113	127	111
Avril	106	115	128	122	102	115	128	122
Mai	106	118	131	128	102	117	131	128
Juin	101	116	129	126	97	116	129	124
Juillet ..	98	109	117	117	93	115	115	116
Août	87	95	102	102	84	117	100	100
Septembre.	101	110	122	125	97	113	120	125
Octobre ..	105	103	123	132	100	105	122	132
Novembre.	99	113	124	136	97	116	124	137
Décembre.	93	117	126	130	90	120	126	133

2° Energie.

Comme il vient d'être indiqué, la production énergétique est en net accroissement, aussi bien par rapport à 1929 que par rapport à 1938. Cette constatation ne doit pas conduire à un optimisme exagéré, car la France est encore loin de disposer, par tête, d'une quantité d'énergie comparable à celle de l'Angleterre ou de l'Amérique; or, la mécanisation et, d'une façon plus large, le produit national et le bien-être, ne peuvent se développer que par l'accroissement des disponibilités en énergie [2].

Au surplus, ce développement de la production énergétique est très inégal selon les branches : charbon, électricité, pétroles et carburants.

A. — *Charbon.*

La production française de houille et de lignite, non seulement n'a pas atteint en 1948 le niveau prévu, mais encore s'est trouvée inférieure à celle de 1947. Cette décroissance de la production en 1948 est d'ailleurs due seulement à un élément accidentel, les grèves de fin d'année. En 1949, la production charbonnière a notablement augmenté, mais, au début de 1950, les charbonnages ont senti les contre-coups du ralentissement éco-

2. Des études récentes, effectuées à l'I. N. S. E. E. et au ministère de la Production et du Commerce, ont mis en lumière la corrélation entre les courbes de disponibilité énergétique et le revenu national de différents pays.

nomique signalé ci-dessus : le problème d'écoulement de la production s'est alors posé pour la première fois. Les stocks sur le carreau des mines ont crû, passant de 1,8 million de tonnes en janvier 1950 à 4,4 millions de tonnes en juillet 1950; mais, à la suite des hostilités en Corée, un renversement s'est produit, les consommateurs ont multiplié les commandes et les stocks ont diminué très rapidement. L'extraction s'est alors développée si bien que la production de charbon pour l'ensemble de l'année 1950 est sensiblement du même ordre qu'en 1949.

Ainsi, au cours de ces trois années, on a pu observer la disparition du goulot d'étranglement du charbon, puis une période de surproduction qui a d'ailleurs entraîné surtout une réduction des importations; enfin, dès l'automne 1950, s'est posée de nouveau la question de l'approvisionnement en charbon, question d'autant plus difficile à régler que la reprise de la demande est générale dans tous les pays de l'Europe occidentale, et que les livraisons anglaises et belges, ainsi que celles de l'Allemagne occidentale, ont tendance à diminuer.

En fin 1950 apparaissait ainsi un nouveau risque de goulots d'étranglement des combustibles, et cela particulièrement en matière d'anthracite et de fines à coke. Les importations de combustibles minéraux solides ont été les suivantes :

Importations de combustibles minéraux solides.
Moyennes mensuelles (en 1.000 tonnes.)

Tous combustibles :				
Etats-Unis	1.001	748	382	4
Grande-Bretagne	—	69	126	104
Belgique	53	66	77	79
Ruhr et Aix-la-Chapelle	141	369	634	437
Pologne	44	154	165	56
Autres pays	41	34	56	59
TOTAL	1.280	1.440	1.440	739

On constate que les importations provenant des U. S. A. ont considérablement diminué au cours des années 1948, 1949 et 1950. Ces importations, nécessitant des frais de transport élevés, sont tombées à des chiffres négligeables, mais la question peut se poser de nouveau si des pénuries européennes apparaissent.

On remarquera que la production par poste en France a continué à croître et qu'elle a atteint, en 1950, le niveau de 1938.

Production par poste (en kilos par jour).

1947	952
1948	971
1949	1.095
1950	1.200

Il faut voir là le résultat de l'effort de modernisation qui a été entrepris dans les mines, et si, au début de l'année 1950, les investissements effectués dans ce secteur ont pu être critiqués, la situation de la fin de l'année met en lumière toute leur importance et souligne l'intérêt du développement qu'il y a lieu de prévoir à ce sujet; en particulier dans les cokeries, toute réduction des investissements risquerait d'entraver la rénovation des installations qui sont encore souvent vétustes à la fin de 1950, et également de retarder l'application industrielle des essais de cokéfaction, qui ont été effectués au cours de ces années à Carling et à Marienau. On sait que ces essais ont pour but d'utiliser des charbons d'origine française dans la sidérurgie; on conçoit l'importance d'un tel procédé.

Les tableaux suivants donnent, d'une part, les disponibilités en charbon, et, d'autre part, les statistiques essentielles du bilan des combustibles solides.

Disponibilités en charbon.
(En millions de tonnes.)

	Production	Importations	Total
1947	47,3	16,5	63,8
1948	45,1	19,6	64,7
1949	53,0	21,0	74,0
1950	52,5	13,7	66,2

Combustibles minéraux solides.

FRANCE	Unité	Moyenne mensuelle		
		1948	1949	1950
Houille et lignite :				
Production nette (H + L)	1000 t.	3.760,8	4.420,3	4.375,5
Production moyenne par jour ouvré	—	170,5	179,3	182
Rendement journalier par poste au fond	kilo	971	1.095	1.200
Effectif ouvrier moyen au fond.		211.411	192.552	177.730
Absentéisme		17,2 %		
Importations (non compris coke et agglomérés)	1000 t.	1.160,5	1.255	535,6
Livraisons de Sarre	—	121,9	217,4	308,6
Stocks sur le carreau des mines (fin de période)	—	783	1.556,9	2.778,1
Cokes et semi-cokes :				
Production :				
Semi-coke	tonne	16.784	19.667	21.021
Coke de four	—	508.228	564.083	572.524
Coke de gaz	—	122.845	126.299	118.298
Importations	—	281.463	328.202	203.470
Livraisons de Sarre	—	76.046	94.107	99.406
Stocks sur le carreau des mines (fin de période)	—	37.029	65.374	114.450
Agglomérés :				
Production	tonne	495.599	530.439	524.270
Stocks sur le carreau des mines (fin de période)	—	15.778	26.893	22.641
SARRE				
Houille et lignite :				
Production nette	1000 t.	1.047,2	1.189	1.257,7
Stocks sur le carreau des mines (fin de période)	—	66,7	233,3	201
Cokes et semi-cokes :				
Production :				
Semi-coke	tonne	4.009	3.167,0	4.260
Coke de four	—	228.677	277.257	268.918

B. — *Electricité.*

La production électrique a dépassé, en 1948, de 11 p. 100 le niveau atteint l'année précédente, et par conséquent de 40 p. 100 le niveau de 1938.

En 1949, l'indice fait apparaître une nouvelle progression, mais beaucoup plus faible, puisqu'il se situe seulement à 144 sur la base 100 en 1938. Ce résultat, en 1949, n'a cependant pu être atteint que grâce au développement de la production thermique, l'année 1949 ayant été marquée par une insuffisance hydraulique exceptionnelle.

En 1950, l'hydraulicité s'étant nettement améliorée, la pro-

duction marque une nouvelle augmentation de 10 p. 100 environ. Ces fluctuations mettent en relief la physionomie particulière de la production électrique, qui est susceptible d'avoir deux sources différentes : production thermique ou production hydraulique; selon la situation du moment, l'une ou l'autre production peut être considérée comme la plus intéressante.

Au cours des périodes de pénuries de charbon, le recours à la production hydraulique semble de beaucoup préférable; par contre, à d'autres moments, les usines thermiques paraissent économiquement meilleures, en permettant l'utilisation de charbon de basse qualité qui demeurerait inutilisé. Dans ces conditions, la solution du problème paraît être la recherche d'un certain équilibre entre les deux modes de production.

Production d'électricité.

1948	208
1949	212
1950	237

	Production annuelle en miliards de kwh. hydraulique	thermique	totale	% de l'énergie hydraulique	Importations nettes
1947	12,7	12,6	25,3	50 %	1,09
1948	14,3	13,3	27,6	52 %	1.09
1949	11,—	18,9	29,9	36 %	0,77
1950	16,2	16,8	33,0	48 %	0,25

A la fin de l'année 1950, un retard important était déjà pris par rapport aux objectifs du plan de modernisation et d'équipement. Ce retard était dû à la réduction des crédits accordés à l'industrie électrique. Des craintes de nouvelles restrictions de consommation de courant ne sont cependant pas à redouter dans l'immédiat en raison des mesures d'étalement des productions qui ont été demandées à l'industrie. Mais en raison du développement continu de la consommation, la situation risque d'être à nouveau difficile dans quelques années.

C. — *Gaz.*

L'activité du Gaz de France est résumée dans le tableau suivant :

	1947	1948	1949	1950
Production de gaz (millions de mètres cubes).	204	210	204	202
Pouvoir calorifique (milliards de calories).	784	852	856	850
Goudron (tonnes)	191.500	231.600	237.900	»
Benzol (tonnes)	9.900	12.200	10.300	»
Consommation de houille (1.000 t.)	4.221,5	4.747,9	4.940,8	»

D. — *Carburants.*

L'indice partiel « pétroles et carburants » marque, comme il a été indiqué, une très forte augmentation par rapport à 1938. Cet accroissement considérable de production a trait essentiellement à des opérations de raffinage. La France est, en effet, mal partagée en ce qui concerne les produits pétroliers, et sa production de pétrole brut est encore faible, malgré le progrès de l'extraction dans la région des Pyrénées; par contre, l'industrie française du raffinage est en plein essor, et elle n'a cessé de se développer au cours des années 1948, 1949 et 1950.

Au cours de l'année 1949, le raffinage français d'essence a atteint son niveau de 1938, et, en 1950, il l'a considérablement dépassé. La consommation métropolitaine d'essence est au moins revenue à son niveau d'avant guerre; les consommations de gaz oil ont triplé, et celles de fuel oil quadruplé.

E. — *Bilan d'ensemble de l'énergie.*

Si l'on établit un bilan d'ensemble de l'énergie en transformant les différentes sources en équivalent en charbon, on obtient le tableau ci-après :

Energie (indice 1938 = 100).

	Moyenne mensuelle		1950											
	1948	1949	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Electricité	140	143	165	163	147	154	154	158	145	136	157	170	180	187
Gaz (naturel et usine)	155	172	198	185	163	176	175	170	154	141	163	169	180	180
Pétrole et carburants	115	159	169	178	189	185	188	195	217	223	248	241	233	233
Combustibles minéraux solides	91	105	112	110	102	102	104	98	96	99	102	108	115	113

3° Evolution des principales productions industrielles.

Sidérurgie.

En 1948, la sidérurgie française a continué le développement rapide des années précédentes. C'est ainsi que pour la fonte la production totale s'est élevée à 6.575.000 tonnes contre 4.886 tonnes en 1947. La production de 1948 marque ainsi un

dépassement d'environ 10 p. 100 par rapport au niveau de 1938.

En ce qui concerne la production totale d'acier, elle est passée à l'indice 107 en 1948, la plus forte augmentation par rapport à 1938 étant atteinte par les laminés qui montent à l'indice 124.

La production sidérurgique française s'est encore développée au cours de l'année 1949, année au cours de laquelle la production de fonte a atteint 8.400.000 tonnes. Si l'on y ajoute la production sarroise, les tonnages atteints en 1949 deviennent les suivants :

Fonte, 10 millions de tonnes;
Acier, 11 millions de tonnes;
Laminés, 7.300.000 tonnes.

Au cours de cette année, l'industrie sidérurgique n'a pas rencontré de difficultés quant à ses approvisionnements en coke, et il se dégageait une tendance à la stabilisation, stabilisation qui s'est confirmée au cours du premier semestre de 1950, période pendant laquelle la production de laminés s'est trouvée inférieure d'environ 6 p. 100 à la production des mois correspondants de 1949.

Le début de la guerre de Corée a provoqué un retournement de la situation et des problèmes d'approvisionnement en coke et en ferrailles se sont à nouveau posés.

Sidérurgie.

(Moyennes mensuelles : 1.000 tonnes.)

	1948	1949	1950
France :			
Fonte	548	695	648
Acier	604	763	720
Laminés	424	515	497
Sarre :			
Fonte	95	132	140
Acier	102	146	159
Laminés	68	101	112
France + Sarre :			
Fonte	643	827	788
Acier	706	909	879
Laminés	492	616	609

Répartition de la production d'acier par modes de fabrication et par régions.

	Thomas	Martin	Electrique	Autres	Est	Nord	Autres régions
1947	54,8	35,4	8,7	1,1	65,0	21,4	13,6
1948	59	32,3	7,7	1	67,2	21,3	11,5
1949	62	30,1	6,3	1,6	69,5	20,2	10,3
1950	63	29,9	6,2	0,9	70,8	19,6	9,6

L'indice global de la production des métaux non ferreux, qui se situait à 117 en 1947, est monté à 135 en 1948; il est redescendu à 121 en 1949 et remonte aux environs de 140 en 1950. La diminution qui apparaît en 1949 est imputable à une forte diminution de la production d'aluminium, diminution liée en grande partie à la faiblesse de la production électrique et peut-être également à la concurrence des produits sidérurgiques. La production de plomb, au contraire, se trouvait en très fort accroissement.

Indices de production (1938 = 100).

Production :	1947	1948	1949	1950
Bauxite	104	117	118	126
Aluminium	148	177	147	164
Production minerai de plomb	167	202	265	314
Importations	115	84,2	50,6	64,5
Production minerais de zinc (1re et 2e fusion)	75	84	89	113
Importations	168	108	140	84,5
Production cuivre (électro et 2e fusion)	88	104	117	124
Importations	147	85	119	91
Production étain (électro et 2e fusion)	105	107	77	77
Importations	103	88	53	61

Transformation des métaux.

La grosse et la moyenne mécanique, le matériel de fonderie, ont continué à se développer en 1948 et en 1949. L'indice de la branche transformation des métaux est passé ainsi successivement sur la base 1938, à 120 en 1948 et 141 en 1949; 1950 a marqué, par contre, une régression dans ce secteur, et l'indice se situera aux environs de 130 seulement. Cette régression semble due essentiellement à la raréfaction de la demande, et également à la reprise de la concurrence étrangère.

Toutefois, dans ce secteur, l'industrie automobile continue à se développer largement.

Bilan automobile (unités moyennes mensuelles).

	1947	1948	1949	1950			
				1er trimestre	2e trimestre	3e trimestre	4e trimestre
Production	11.448	16.531	23.804	24.080	32.004	27.770	35.339
Importation	257	133	120	Moyenne mensuelle : 354			
Exportation	6.996	6.088	8.513	8.532	10.638	8.339	11.596

Machinisme agricole.

Au cours des années 1948 et 1949, près de 27.000 tracteurs par an ont pu être livrés à l'agriculture. La production française étant passée de 12.000 en 1948 à 17.000 en 1949, la balance des importations et exportations a diminué à peu près dans la même mesure.

En 1950, la production française a diminué, et comme principal fournisseur à l'importation, l'Allemagne s'est substituée à la Grande-Bretagne et aux Etats-Unis. Dans ce secteur aussi bien que dans celui des autres machines agricoles, l'offre est supérieure à la demande. La réduction des achats semble provenir à la fois de la lenteur de la progression de la mécanisation agricole en France et de l'achèvement de la reconstitution de l'équipement dans les grandes exploitations.

Matériaux de construction.

L'évolution des productions des principaux matériaux est retracée dans le tableau ci-après. Il apparaît que, depuis 1948, la production des ciments est de plus en plus freinée par une insuffisance de charbon, mais n'a cessé de se développer. On assiste, par contre, à une diminution de la production des liants hydrauliques et des chaux hydrauliques, production qui, en 1950, se situe à un niveau inférieur à celui de 1938, alors que, par rapport à la même année, celle des ciments a approximativement doublé.

Matériaux de construction.

(Moyennes mensuelles en 1.000 tonnes.)

	1947	1948	1949	1950
Ciments	321,4	448,2	536,9	601,5
Chaux hydrauliques	114,6	131,7	99,6	86
Liants hydrauliques	50,0	37,6	19,2	18
Plâtre	79,8	90,8	81,4	92
Ardoises de couverture	12,6	13,1	12,8	13
Pierres à bâtir	92,8	69,6	80,8	91
Sables et graviers	1.199,7	1.250,6	1.334,5	1.500
Matériaux de viabilité	867,5	970,4	990,8	1.060
Briques	239,8	269,3	256,7	262
Tuiles	52,8	61,5	62,3	67
Verre à vitres	7,5	8,0	5,8	6,4

Industries chimiques.

La plupart des produits de ce groupe ont continué leur progression au cours des années 1948, 1949 et 1950, et atteint le niveau de 1938. Sur l'ensemble, l'indice, qui se situait à 109 en 1947, s'est situé à 128 en 1948, 126 en 1949 et 132 en 1950.

Production chimique.

(Moyennes mensuelles en 1.000 tonnes.)

	1947	1948	1949	1950
Acide sulfurique	89,1	106,3	95,9	101,2
Soude caustique	14,9	16,3	17,9	20,2
Carbonate de soude	49,3	59,6	48,5	59,8
Acide chlorhydrique	8,7	11,3	11,5	12,3
Ammoniac (a)	13,5	15,8	18,4	20,5
Acide nitrique (a)	5,9	7,1	8,0	8,9
Engrais azotés	12,6	15,3	17,8	19,6
Phosphates et composés	264,7	306,7	268,3	317,6
Chaux grasses	84,3	97,3	112,9	110,7
Savonnerie (b)	6,1	7,9	10,0	13
Stéarinerie	2,4	2,6	Série interrompue	

(a) En 1.000 tonnes d'azote.
(b) Acides gras contenus.

Caoutchouc.

L'industrie du caoutchouc a connu, au cours des années 1948 à 1950, un fort développement, et l'indice, qui se situait à 110 en 1947, est passé successivement à 147, 155 et 179; à la fin de 1950, le secteur des pneumatiques était l'un des rares secteurs de biens de consommation, où l'offre était encore inférieure à la demande.

Caoutchouc.

(Moyennes mensuelles en tonnes.)

	1947	1948	1949	1950
Importations :				
Caoutchouc naturel	5.415	7.114	7.646	7.009
Caoutchouc artificiel	1.122	348	597	480
Production :				
Pneumatiques	3.842	4.924	5.468	5.005
Caoutchouc industriel	2.247	2.911	2.857	3.500
Cuir synthétique	88	135	103	
PRODUCTION TOTALE	6.177	7.970	8.428	8.505

Textiles.

Dans l'ensemble, l'industrie textile est restée sensiblement au niveau de 1938 au cours des années 1948, 1949. Elle s'est élevée à l'indice 107 en 1950. La situation est très différente selon

la branche considérée; alors que l'industrie du jute s'est effondrée par rapport à l'avant-guerre, la fibrane et la rayonne ont bénéficié d'une très forte augmentation. Le maintien du niveau atteint en 1950 pour la laine et le coton a posé en cette fin d'année certains problèmes qui n'ont pu être résolus, en raison des hausses considérables du marché de la laine et des restrictions apportées sur celui du coton à la suite des événements de Corée.

Industries textiles.
(Moyennes mensuelles en tonnes.)

	1947	1948	1949	1950
Lin et chanvre :	—	—	—	—
Filés de lin	1.464	1.665	1.537	1.916
Filés de chanvre	865	716	642	541
Jute :				
Importations matières premières	4.911	5.201	4.589	6.192
Produits filés de jute	5.651	5.774	3.870 (a)	6.310 (a)
Produits tissus de jute	3.953	4.113	2.500	4.860
Coton :				
Importations coton brut	17.774	15.110	21.550	23.402
Produits filés de coton	16.981	18.672	18.978	20.880
Produits de tissus	11.194	12.574	12.943	14.075
Laine :				
Produits de peignés	5.920	5.876	6.026	6.234
Produits de filés	9.683	11.069	10.214	10.520
Produits de tissus	6.018	7.072	6.731	6.680
Soie :				
Tissus	1.288	1.602	1.755	1.990
Rubans	112	122	110	110
Fibres artificielles :				
Produits de fibrane	1.809	2.744	2.337	3.223
Produits de rayonne	3.096	3.631	3.871	3.769

(a) Y compris filés mixtes (pour pallier la pénurie de jute, il a été incorporé au jute pur des étoupes de lin, chanvre et sisal).

Indices de la production (1938 = 100).

	1947	1948	1949	1950
	—	—	—	—
Laine	97	109	104	103
Coton	90	99	102	100
Jute	83	85	54	53
Lin, chanvre	82	89	88	87
Fibrane	392	590	503	503
Rayonne	134	156	167	167
Soie et rayonne	68	81	80	79

Papier et carton.

L'industrie des papier et carton a retrouvé, au cours des années 1948 et 1949, son niveau d'avant guerre. Ce niveau a été dépassé en 1950, où la production a atteint l'indice 112.

Toutefois, à la fin de cette année, des difficultés d'approvisionnement se sont fait jour à nouveau en liaison avec les événements internationaux.

Papier et carton.
(Moyennes mensuelles en 1.000 tonnes.)

	1947	1948	1949	1950
Pâtes à papier :				
Production	31,4	41,0	40,4	44,4
Importations	25,8	24,9	34,3	40,5
Consommation	47,1	60,3	65,4	—
Papier et carton :				
Production	74,8	94,7	95,3	108,8

Industrie du cuir.

L'industrie du cuir n'a pas encore retrouvé le niveau de 1938; l'indice de production de cette industrie oscille, depuis 1947, entre les chiffres suivants :

1947 : 71;
1948 : 78;
1949 : 66;
1950 : 76.

Industries du cuir.

	1947	1948	1949	1950
Préparation du cuir (en 1.000 tonnes) :				
Mises à l'eau	17,0	18,1	16,5	11,0
Importations	8,4	8,3	7,3	8,2
Collecte	10,3	10,2	11,3	15,9
Chaussures (en 1.000 paires) :	3.830	4.634	3.869	5.083

SECTION II.

Le commerce intérieur.

Les moyens d'étude du commerce intérieur sont particulièrement médiocres en France. Pour remédier à cette insuffisance, des efforts ont été entrepris par l'I. N. S. E. E. et par le ministère de l'Industrie et du Commerce en 1949. Les enquêtes

se sont poursuivies en 1950, mais cette tentative se heurte à de nombreux obstacles, et les résultats obtenus jusqu'à présent sont toujours fragmentaires. Le fait essentiel, lorsqu'on étudie la situation du commerce au cours des trois dernières années par rapport aux années antérieures, réside dans la transformation profonde que la fin des pénuries ont imprimée aux transactions commerciales. Cette transformation prend son origine à la fin de l'année 1948, alors que les bonnes récoltes de cette année-là, et un meilleur approvisionnement en biens industriels de consommation, ont permis de satisfaire les besoins en denrées alimentaires.

La suppression progressive des goulots d'étranglement dans les branches industrielles ont ainsi transformé le marché, de marché qu'il était de vendeurs à cette époque en un marché d'acheteurs. Les transactions clandestines ont ainsi disparu à peu près complètement, et l'on a assisté à un assainissement général du marché. Les pratiques commerciales se sont également modifiées, alors qu'à tous les stades les achats se faisaient, jusqu'en 1948, avec paiement d'avance; ils ont évolué vers le paiement au comptant, puis vers le paiement à crédit. Corrélativement, le nombre des effets de commerce et des chèques s'est considérablement accru; l'année 1949 a marqué le retour aux pratiques d'avant guerre.

Les tableaux ci-après regroupent les éléments statistiques essentiels sur le commerce intérieur et permettent la comparaison avec ceux qui ont été donnés dans les chroniques précédentes.

Indices du chiffre d'affaires des grands magasins de Paris.

(Base 100 = 1938.)

	1948	1949	1950
Janvier	769	1.102	1.476
Février	608	860	946
Mars	746	1.025	1.165
Avril	787	1.126	1.208
Mai	743	1.003	1.296
Juin	754	1.030	1.323
Juillet	800	983	1.144
Août	675	825	1.067
Septembre	1.084	1.088	1.741
Octobre	1.312	1.353	1.700
Novembre	1.093	1.342	1.516
Décembre	1.722	2.059	2.549

(Source : Fédération nationale des entreprises à commerces multiples.)

Indices du chiffre d'affaires des ventes quotidiennes par succursale.
(Base 100 = 1938.)

	1948	1949	1950
Janvier	808	1.359	1.712
Février	866	1.476	1.857
Mars	995	1.505	1.872
Avril	990	1.597	1.935
Mai	930	1.482	1.860
Juin	1.011	1.527	1.950
Juillet	1.034	1.648	2.095
Août	1.034	1.660	2.180
Septembre	1.165	1.681	2.162
Octobre	1.108	1.628	1.965
Novembre	1.225	1.609	1.981
Décembre	1.611	2.058	2.490

(Source : Fédération nationale des coopératives de consommation.)

Mouvements des fonds de commerce.

	1947	1948	1949	1950
1er trimestre	23.079	18.926	16.487	21.036
2e trimestre	18.330	16.241	16.449	17.878
3e trimestre	17.180	13.691	14.169	16.919
4e trimestre	22.454	17.502	20.134	29.133

Faillites et liquidations judiciaires.
(Total annuel.)

	Faillites	Liquidations
1947	1.286	292
1948	2.102	552
1949	3.398	1.167
1950	4.588	1.700

Indices du travail (1938 = 100).

	Indices des effectifs	Indice de la durée du travail	Indice brut de l'emploi
1° *Commerces agricoles et alimentaires :*			
1947 Janvier	84,5	105,3	89,0
Avril	86,0	106,5	91,6
Juillet	86,3	108,0	93,2
Octobre	87,8	108,0	94,8
Moyenne	86,6	107,0	92,7
1948 Février	88,6	107,3	95,1
Mai	90,7	108,3	98,2
Juillet	88,1	108,0	95,1
Octobre	89,9	107,3	96,5
Moyenne	89,9	107,7	96,8
1949 Janvier	92,0	107,5	98,9
Avril	89,3	106,5	95,1
Juillet	88,4	108,0	95,5
Octobre	90,0	107,5	96,8
Moyenne	90,0	107,5	96,8
1950 Janvier	90,3	108,0	97,5
Avril	89,2	108,0	96,3
Juillet	89,6	108,8	97,5
Octobre	90,9	109,0	99,1
Moyenne	90,0	108,4	97,6
2° *Commerces non alimentaires :*			
1947 Janvier	79,2	104,8	83,0
Avril	79,7	106,0	84,5
Juillet	81,1	107,5	87,2
Octobre	80,5	107,5	86,5
Moyenne	80,9	106,5	86,2
1948 Février	84,1	106,5	89,6
Mai	81,7	107,8	88,1
Juillet	81,1	107,0	86,8
Octobre	81,4	106,8	86,9
Moyenne	81,9	107,3	87,8
1949 Janvier	80,9	107,8	87,2
Avril	81,3	106,8	86,8
Juillet	82,7	107,0	88,5
Octobre	82,5	107,3	88,5
Moyenne	81,9	107,3	87,8
1950 Janvier	82,3	107,8	88,7
Avril	82,4	107,5	88,6
Juillet	83,5	108,3	90,4
Octobre	84,0	109,0	91,6
Moyenne	83,0	108,1	89,8

Chambre de compensation des banquiers de Paris.

Montant des effets présentés a la compensation (en millions de francs).

Années	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	To l'a
1947..	189.486	180.808	202.568	218.366	210.707	128.189	305.082	211.251	250.978	283.786	243.838	309.426	2.7
1948..	318.500	324.800	404.400	436.200	416.400	495.700	439.600	523.100	498.500	537.800	606.700	682.400	5.6
1949..	663.107	648.951	736.829	626.486	798.505	773.544	700.049	873.000	903.071	809.370	916.600	961.000	9.4
1950..	981.300	990.500	965.200	783.000	983.100	991.200	925.312	981.515	929.195	1.127.000	1.139.000	1.097.000	11.8

Wagons chargés. — S. N. C. F.
FRANCE ENTIÈRE (moyenne journalière).

	1947	1948	1949	1950
Janvier	32.812	38.963	36.192	33.299
Février	34.531	39.023	39.211	35.028
Mars	35.491	40.182	39.437	33.096
Avril	36.436	40.586	37.305	31.946
Mai	35.819	36.592	36.048	32.248
Juin	31.337	39.781	36.314	34.876
Juillet	36.685	37.030	33.846	31.829
Août	33.908	34.086	32.557	30.369
Septembre	37.153	38.580	36.670	36.385
Octobre	40.380	35.656	37.778	40.220
Novembre	33.119	39.641	36.798	39.829
Décembre	36.187	40.062	38.652	37.598
Moyenne journalière annuelle	34.988	38.485	36.734	34.726

Au cours de cette même année, les phénomènes de mévente ont fait leur apparition tout d'abord dans le commerce de la radio, puis dans ceux de l'habillement et de la chaussure. Le nombre des faillites augmente chaque année, et on a observé, particulièrement en 1949, de nombreuses fermetures volontaires de magasins. Il est donné, ci-après, quelques résultats des enquêtes dont il a été parlé au début de la présente section. Comme il a été dit, les résultats sont des plus fragmentaires; ils ne pourraient être améliorés que par une plus large compréhension des milieux commerciaux vis-à-vis de ces enquêtes. Un tel espoir ne semble pas irréalisable, et les progrès enregistrés à l'Institut national de la Statistique et des Etudes économiques sont significatifs : la Direction de la Conjoncture est saisie, en effet, de demandes croissantes au sujet de l'évolution du mouvement des affaires dans les différentes branches de commerce, et du contact établi avec les milieux professionnels pour de nombreux travaux (de type monographique par exemple) découlent déjà des possibilités nouvelles dont il pourra sans doute être fait état dès l'an prochain.

Le tableau de l'activité commerciale, publié dans le numéro 1, 1951, d'*Etudes et Conjoncture*, série rouge, et qui est reproduit ci-après, fait apparaître une augmentation assez continue du volume des ventes. On remarquera les achats qui ont été effectués au cours de l'été 1950 au début des événements de Corée, en ce qui concerne les commerces alimentaires. Ces achats spéculatifs sont demeurés cependant assez limités, et ils ont rapidement disparu. On notera également le déve-

loppement constant des ventes des grands magasins. Ceux-ci ont repris petit à petit la place qu'ils occupaient avant guerre, et cet accroissement s'est effectué en partie au détriment du petit commerce.

Au sujet des créations et disparitions de fonds de commerce, il y a lieu de signaler un décret du 22 juillet 1950, qui a rendu obligatoire la publication au *Bulletin officiel du registre du commerce* de toutes les données sur les créations de fonds de commerce et de cessations d'exploitations.

En résumé, la situation dans le commerce au cours des années 1948 à 1950 est caractérisée par la disparition à peu près totale des trafics clandestins, l'apparition de méventes sur de nombreux produits au cours de l'année 1949 et du premier semestre 1950. Les événements de Corée ont donné un regain d'activité dans certains secteurs; mais à la fin de 1950, quelques rares pénuries voisinent avec des secteurs où la demande solvable est encore saturée, et, dans la grande majorité des branches, le marché est toujours dominé par les acheteurs.

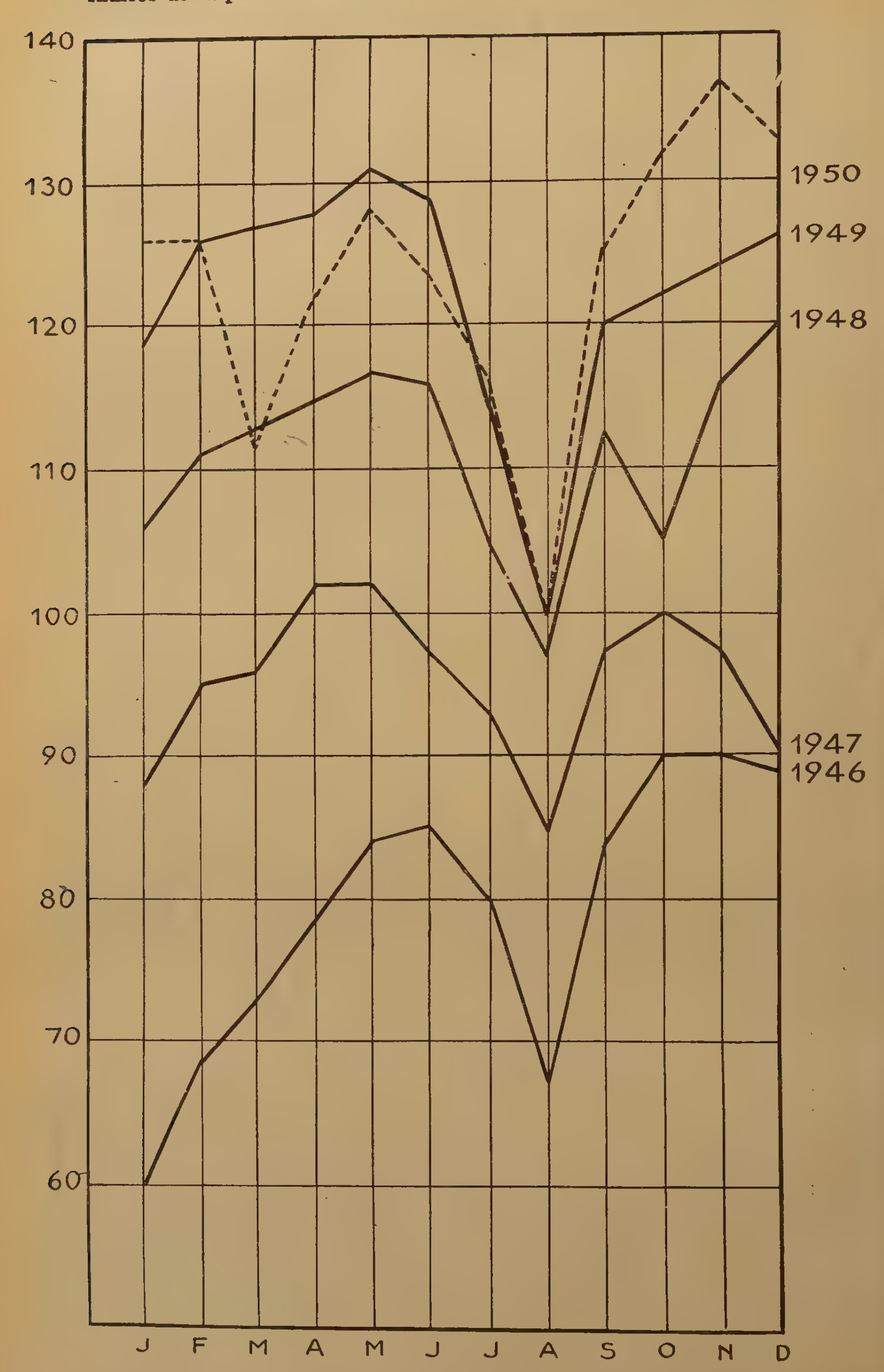
A. PIATIER.

Activité commerciale en 1949-1950.

	Années	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
A. — COMMERCES ALIMENTAIRES													
Coopératives de consommation :													
Indice du chiffre d'affaires........	1949	1.359	1.476	1.505	1.597	1.482	1.527	1 648	1.660	1.861	1.628	1.809	2.058
(base 100 = moyen. mensuel. 1939)	1950	1.712	1.857	1872	1.935	1.860	1.950	2.095	2.180	2.162	1.995		
Indice du volume des ventes........	1949	64,2	70,7	74.3	81,4	74,9	77	81,7	80 7	79,2	74,3	73,2	92,4
(base 100 = moyen. mensuel. 1939)	1950	76,5	81,7	83,2	86,5	82,7	89,5	96	97,3	95,3	85,5		
Sociétés à succursales multiples :													
Indice du chiffre d'affaires........	1949	1.297	1.371	1.336	1.470	1.366	1.412	1.548	1.602	1.562	1.483	1.452	1.746
(base 100 = moyen. mensuel. 1938)	1950	1.472	1.641	1.604	1.613	1.608	1.669	1.927	1.969	1.849	1.685		
B. — COMMERCES NON ALIMENTAIRES													
Grands magasins de Paris :													
Indice du chiffre d'affaires..........	1949	1.102	860	1.025	1.126	1.003	1.030	983	825	1.088	1.353	1.342	2.059
(base 100 = moyen. mensuel. 1938)	1950	1.476	946	1.165	1.208	1.296	1.323	1.144	1.067	1.741	1.700		
Chaussures - 25 magasins :													
Indice du chiffre d'affaires..........	1949	758	734	889	1.610	1.066	1.055	848	572	929	1.182	950	1.001
(base 100 = moyen. mensuel. 1938)	1950	475	659	1.220	1.565	1.947	1.377	1.042	838	1.764	1.479		
Indice du volume des ventes........	1949	29,4	30,7	40,5	73	49	57,5	53,7	34	38	43,5	38,5	50,9
(base 100 = moyen. mensuel. 1938)	1950	20	38,6	100	70	88	71	56	49	66	56		
C. — SERVICES													
Spectacles à Paris :													
Indice des recettes..................	1949	1.769	2.157	2.007	2.089	1.972	2.109	1.428	1.216	1.569	2.270	2.600	2.553
(base 100 = moyen. mensuel. 1938)	1950	2.098	2.364	2.146	2.463	2.372	1.996	1.638	1.503	1.816	2.850	2.980	
Indice en volume	1949	183	223	208	212	200	214	145	123	136	196	225	220
	1950	171	192	174	183	176	148	121	111	135	195	204	

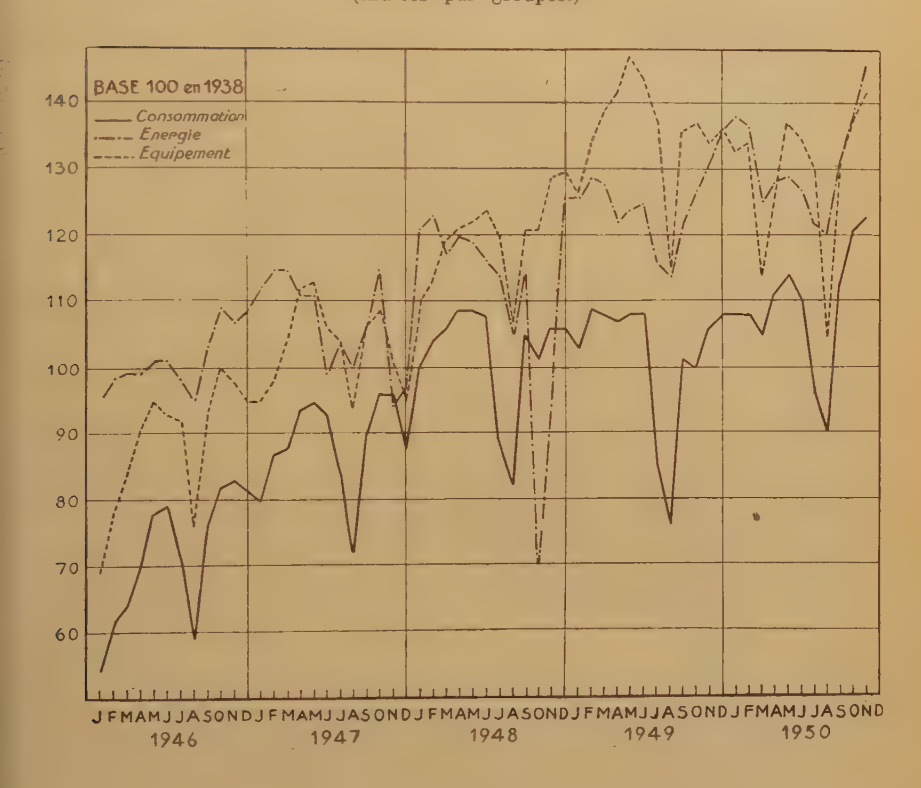
Source : I. N. S. E. E. « Etudes et Conjoncture » n° 1, 1951.

Indices de la production industrielle (sans bâtiment), base 1938 = 100.

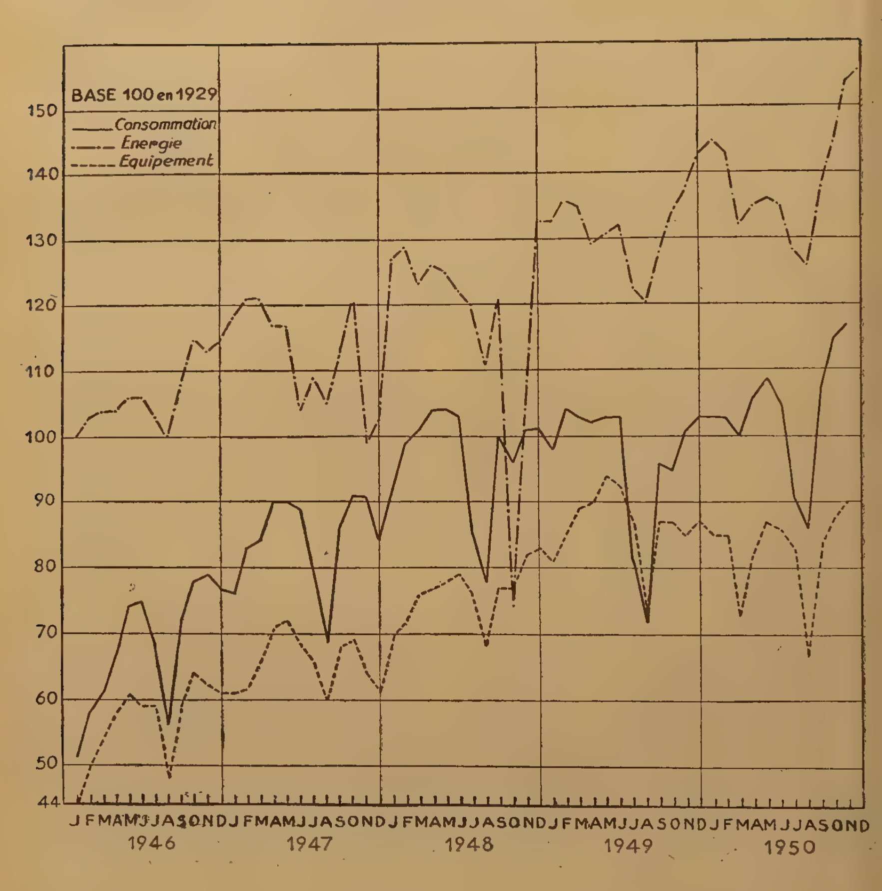


Indices de la production industrielle.

(Indices par groupes.)



Indices de la production industrielle.
(Indices par groupes.)



LA RECONSTRUCTION ET LE LOGEMENT EN FRANCE DEPUIS 1948

SOMMAIRE : *La reconstruction : Législation sur les dommages de guerre; financement de la reconstruction; état actuel des travaux de reconstruction. — Le logement : loi du 1er septembre 1948 sur les loyers; urbanisme.*

Si l'on prend comme point de départ d'une étude sur la reconstruction et le logement en France la date du 1er janvier 1948, on constate aisément qu'il ne s'agit pas d'une date artificielle de référence. C'est précisément vers cette époque qu'une nette évolution s'est fait sentir dans la politique de la reconstruction et du logement.

A cette date, on se trouvait dans une situation différente de celles des années antérieures, où il s'agissait essentiellement de déblayer les ruines, de procéder au déminage, de rendre à nos ports, à nos industries de base, leur capacité de transit ou de production. L'effort du pays s'était alors porté tout naturellement vers les problèmes urgents et immédiats de la solution desquels dépendait la vie quotidienne. L'immense travail qui a été alors accompli a eu un caractère d'urgence. Depuis 1948, on s'efforce davantage de prévoir l'avenir, de penser aux hommes, à leur bien-être, en même temps qu'aux nécessités du développement de l'activité industrielle et économique du pays. Cette évolution, nous la retrouvons dans le domaine de la reconstruction proprement dite comme dans le domaine de la construction. C'est aussi depuis cette date que sont portées au premier rang les préoccupations d'aménagement du territoire.

LA RECONSTRUCTION

Pour ces diverses périodes de la vie du pays, où l'on doit faire face à des nécessités diverses, on se trouve en présence d'un même texte législatif, la loi du 28 octobre 1946, qui est la charte du sinistré. En posant le principe de la réparation intégrale, elle constitue une lourde charge pour l'Etat. Elle prévoit par ailleurs le remboursement au sinistré, au jour de la reconstruction, des dépenses qu'il accomplit pour reconstituer un bien équivalent au bien détruit. Elle invite ainsi à la reconstruction des biens rentables, comme les industries, plutôt qu'à celle des biens moins immédiatement rentables que sont les immeubles d'habitation, puisque, en toute hypothèse, la valeur réelle de la créance du sinistré est sauvegardée.

Le texte de la loi convenait donc parfaitement à la période antérieure au 1er janvier 1948. Plus de la moitié du budget propre à la reconstruction était employée à la reconstruction industrielle ou agricole, et on constate que les industriels faisaient un effort de financement propre qui dépassait les sommes versées par le ministère. Dans le domaine du logement, au contraire, les crédits étaient moins importants, et, en fait, la reconstruction immobilière ne s'effectuait que dans la mesure où les intéressés recevaient leur indemnisation.

Dpuis 1948, au contraire, on veut orienter les crédits de la reconstruction vers le logement. D'année en année, on voit se limiter les chiffres accordés aux industriels, tandis qu'au contraire les crédits alloués à la reconstruction des logements augmentent. Dans le projet de budget déposé actuellement devant le Parlement pour l'année 1951, c'est au moins 130 milliards qui sont consacrés à la reconstruction et aux réparations d'immeubles d'habitation, c'est-à-dire plus de la moitié d'un budget total de 251 milliards, le reste se répartissant en crédits accordés à la restauration industrielle, agricole, à l'indemnisation du mobilier, à la reconstruction des territoires d'outre-mer.

Pour faciliter cette nouvelle répartition, de nouveaux procédés de financement sont intervenus dans le cadre de la loi du 28 octobre 1946. La loi du 30 mars 1947 (art. 44 à 49) sur les groupements d'emprunt avait déjà prévu la possibilité d'émet-

tre des emprunts en faveur des sinistrés. Cette faculté a été largement utilisée (sur 90 milliards de souscriptions recueillies, 58 milliards représentent la part disponible pour les sinistrés). D'autre part, en 1949, a été lancé le système du paiement du sinistré par titres. Ces titres sont absorbés le plus souvent par les industriels et leur permettent de financer leurs travaux, tandis que la priorité, qui comporte le paiement en espèces, va de plus en plus à la reconstruction immobilière. Les titres présentent la forme de titres à 3-6-9. Dans le budget de 1949, ils étaient cessibles et nantissables, escomptables au bout de six mois, deux ans, quatre ans. Dans le bud-

Crédits de paiement affectés à la reconstruction et à la réparation des dommages de guerre.

(en millions de francs.)

NATURE DES DÉPENSES	1949 (*a*)	1950 (*b*)	1951 (*c*)
I. *Indemnités et avances payées aux sinistrés.*			
1. Immeubles de toutes natures :			
§ A. Immeubles d'habitation et des Services publics non industriels ni commerciaux....	96.500	95.230	109.783
§ B. Autres immeubles	59.500	43.960	38.237
2. Meubles d'usage courant	12.000	18.000	18.000
3. Eléments d'exploitation	50.700	37.110	31.140
4. Allocations d'attente	500	1.700	3.000
5. Avances aux sinistrés étrangers	500	500	600
6. Indemnités d'éviction	1.000	200	425
	214.700	196.700	201.185
II. *Dépenses effectuées par l'Etat pour la reconstruction.*			
1. Voirie et réseaux	10.000	11.515	10.800
2. Acquisitions et expropriations	1.600	1.700	1.500
3. Travaux préliminaires	5.700	5.700	4.000
4. Constructions et aménagements provisoires	15.900	13.100	9.000
5. Immeubles sans affectation individuelle....	11.000	8.485	4.700
6. Constructions expérimentales	1.200	1.200	1.315
7. Avances aux associations syndicales et coopératives de reconstruction	3.900	6.600	12.500
	49.300	48.300	43.815
III. *Reconstruction des Territoires d'outre-mer.*	6.000	6.000	6.000
TOTAL GÉNÉRAL..........	270.000	251.000	251.000

(*a*) Loi n° 49-482 du 8 avril 1949 (*J. O.* 10 avril 1949).
(*b*) Loi n° 50-631 du 2 juin 1950 (*J. O.* 4 juin 1950).
(*c*) Projet de loi n° 11766.

Pour mémoire : Autorisations de programme accordées (ou prévues) :

1949	368.600
1950	308.714
1951	272.475

get de 1950, la nature de ces titres, dont le placement aisé aurait pu faire concurrence à l'émission des emprunts publics, a été modifiée : ils deviennent incessibles, non nantissables et sont escomptables seulement au bout d'un an, trois ans, cinq ans.

Leur utilisation reste néanmoins très importante : en 1949, 36 milliards; en 1950, plus de 27 milliards, malgré les conditions nouvelles faites au sinistré. En 1951, il est probable que ce mode de financement prendra une nouvelle extension, les sinistrés s'étant habitués à ces formules qui leur permettent, même dans les conditions actuelles, de faciliter leurs efforts de trésorerie.

Même sous cette forme, les travaux finissent évidemment par entraîner des dépenses pour l'Etat. En sus des crédits affectés à la reconstruction, qui montent en 1951, comme nous l'avons déjà mentionné, à 251 milliards, 12 milliards sont prévus pour l'escompte des titres. Néanmoins, la reconstruction des immeubles industriels progresse de manière encore plus notable que l'effort supplémentaire ainsi exigé du budget.

Pour augmenter le nombre des logements reconstruits, la politique d'octroi de la priorité obéit à des règles nouvelles. Traditionnellement, la détermination de la priorité était faite en tenant surtout compte de raisons de justice sociale. On accordait la priorité aux familles nombreuses, aux anciens combattants... Depuis 1948, les critères techniques jouent de plus en plus : c'est la priorité par îlot dans les villes fortement sinistrées. En 1951, on introduit un nouveau critère encore plus net, plus précis. On n'accorde en principe la mise en priorité d'un sinistré que s'il accepte de reconstruire un nombre de logements en rapport avec le montant de l'indemnité qui lui est allouée, et, en moyenne, il ne doit pas consacrer par logement plus de 2 millions 1/2 à 3 millions 1/2.

Après l'expérience malheureuse des immeubles d'Etat, où l'Etat était maître d'œuvre, on développe le préfinancement de la construction par la création d'associations syndicales et de coopératives de sinistrés. Ces groupements, qui fonctionnent avec les avances que l'Etat leur consent, ouvrent des chantiers importants et réalisent des logements présentant des caractéristiques communes, et attribués ensuite aux sinistrés qui en expriment la demande. On obtient ainsi, à meilleur prix, des constructions plus rationnelles.

Il reste enfin à hâter la reconstruction par la suppression des formalités inutiles qui gênent les sinistrés. C'est ainsi que la formalité de l'autorisation préalable a été supprimée en octobre 1948. L'une des mesures les plus importantes récemment adoptées a été la décision d'évaluer en valeur 1939 le montant de la créance de chaque sinistré. Tous ces efforts ont permis d'améliorer la cadence des paiements. Mais il ne faut pas se dissimuler qu'en raison des possibilités financières assez limitées de l'Etat, la reconstruction française ne peut dépasser un certain rythme et n'est pas encore à un stade avancé.

L'évaluation du montant des dommages a été faite d'une manière sérieuse en 1949. Voici les chiffres indiquant en francs 1949 les diverses charges auxquelles l'Etat avait à faire face au moment de la Libération.

Le montant total des destructions est évalué à 5.100 milliards, soit :

— Travaux préliminaires	500	milliards
— Habitations et services publics	1.900	—
— Industrie et commerce	1.300	—
— Agriculture	800	—
— Meubles	600	—

En ce qui concerne l'habitation urbaine et rurale, plus de 500.000 logements ont été entièrement détruits, et environ 950.000 logements étaient inhabitables et devaient être réparés.

Au 31 décembre 1950, 1.556 milliards avaient été payés.

En consultant les statistiques de la construction, on constate que, depuis la fin des hostilités, seulement 65.000 logements sinistrés ont été reconstruits et 66.000 sont en chantier. Mais en tenant compte des 757.715 logements qui ont été réparés, la reconstruction immobilière en est seulement au tiers de l'effort qu'il convient de faire. Sans doute, la reconstruction industrielle est-elle aux trois quarts achevée, en partie, rappelons-le, grâce aux avances des industriels eux-mêmes. Mais si l'on tient compte, par ailleurs, des dépenses qui restent à faire pour indemniser les sinistrés immobiliers, on voit l'effort immense que la France doit encore accomplir si l'on veut, comme s'y est engagé le Gouvernement, avoir terminé la reconstruction avant 1960.

LE LOGEMENT

La reconstruction ne peut suffire, de toute manière, à résoudre en France le grave problème de l'habitation. On n'envisage plus de séparer le problème de la construction du problème de la reconstruction.

Sans doute, les sinistrés ont-ils une priorité indiscutable par rapport à tous les autres constructeurs. Le problème du logement dans les régions sinistrées a un aspect plus grave et socialement moins acceptable que partout ailleurs. On évalue à environ 200.000 les sinistrés logés actuellement[1] dans des constructions trop sommaires, dans des immeubles insuffisamment remis en état, dans des blockhaus, des carrières, des caves ou des greniers. Mais dans toutes les villes de France l'extension démographique qui a suivi la guerre et qui est loin d'être encore terminée, l'accroissement des naissances et les nouveaux foyers qui se fondent, provoquent de nouveaux besoins. L'impossibilité dans laquelle se trouvent trop de Français de trouver des logements décents constitue l'un des problèmes les plus graves de notre époque, et, selon l'expression si frappante de M. Claudius Petit : « à côté des sinistrés de la guerre, il y a les sinistrés de la vie », le problème du logement se pose à l'ensemble du pays, et, outre l'effort exceptionnel que la Nation fait pour la reconstruction, une tâche plus durable est à entreprendre : édifier environ 5 millions de logements dans les vingt années qui viennent.

La loi du 1er septembre 1948 sur les loyers, suivie des décrets d'application qui ont défini la surface habitable et le prix au mètre carré, est la base de toute politique de construction. Sans doute, malgré des hausses qui ont paru élevées aux usagers, est-on très loin d'avoir atteint le loyer normal. Le coefficient moyen d'augmentation des loyers, qui, par rapport à 1914, était de 7 en 1948, avant l'application de la loi, a été porté à 11 au 1er janvier 1949. Il devait être de 22 au 1er juillet 1951 et de 33 au 1er janvier 1954. En vertu de la loi, les nouvelles hausses de salaires entraîneront un relèvement du

1. Il y a actuellement en France environ 500.000 personnes logées dans 120.000 constructions provisoires. On peut estimer que 20 p. 100 d'entre elles, au minimum, vivent dans des conditions inacceptables, soit 100.000 personnes. Le nombre des sinistrés logés dans des immeubles qui n'ont reçu que des réparations extrêmement sommaires et insuffisantes est au moins égal.

loyer de base et par là des majorations semestrielles. Mais, quel que soit l'indice auquel on parviendra, nous serons loin de l'indice de la construction, qui est déjà d'environ 150 par rapport à 1914. Toutefois, il n'est pas exact de dire que la majoration des loyers actuels est trop faible pour assurer la rentabilité et que, dans ces conditions, son application générale impose sans profit une charge supplémentaire aux locataires des immeubles anciens sans apporter aux constructeurs le taux de rémunération du capital indispensable, et qu'il eût mieux valu procéder à une revalorisation des loyers peut-être même plus importante parfois, mais variable selon la catégorie sociale des occupants. Bien au contraire, c'est seulement si l'ensemble des loyers atteignait un niveau voisin du niveau souhaitable et ne lui était inférieur que dans une faible proportion, 25 % par exemple, que l'on pourrait envisager des mesures de discrimination en faveur de tel ou tel locataire. Notre thèse se vérifie en fait quand nous considérons les effets déjà enregistrés de la législation actuelle sur les loyers.

Notons d'abord que c'est la loi sur les loyers qui a permis de reprendre l'entretien des immeubles vétustes, et l'entretien est un besoin commun à toutes les catégories d'immeubles. Il est regrettable que le projet de loi imposant aux propriétaires d'affecter aux réparations une part des loyers qu'ils perçoivent n'ait pas encore été adopté par le Parlement. Mais, dès maintenant, constatons une certaine amélioration de nos habitudes; çà et là nous voyons les ouvriers pénétrer à nouveau dans nos maisons et les façades des vieux immeubles ravalées.

La loi sur les loyers a d'autres conséquences, fort importantes elles aussi. Les organismes d'habitations à loyer modéré ne pouvaient, avant la loi sur les loyers, assurer aisément leur équilibre financier. Depuis les majorations de loyers, qui ont pu être appliquées aussi aux habitations à loyer modéré, et ce n'eût pas été possible si le taux des loyers des immeubles existants n'avait pas été revalorisé, le budget de ces organismes est en équilibre, et partout, sous la pression des besoins, les demandes de constructions se développent. Dès maintenant, les 45 milliards de crédits d'engagement prévus pour le budget de 1951 et les 34 milliards de crédit de paiement sont notoirement insuffisants pour faire face à toutes ces demandes; cette insuffisance oblige à une politique de discrimination dans l'at-

tribution des crédits. En outre, il est devenu possible d'exiger des divers organismes, un effort plus grand au départ, 15 % du coût de construction au lieu de 10 %, ce qui permet d'obtenir, avec les mêmes crédits, un plus grand nombre de logements.

Enfin, c'est grâce à la loi sur les loyers que l'on peut provoquer un nouvel essor de la construction privée. Il est intéressant de constater que les statistiques trimestrielles de la construction, publiées par les soins du ministère de la Reconstruction et de l'Urbanisme, et qui sont maintenant un document indispensable pour toutes les personnes qui veulent faire une étude sérieuse des problèmes du logement (voir Annexe I), manifestent une progression très nette de la construction privée. Pour encourager cette évolution, le Gouvernement a lancé en août 1950 le système des primes à la construction. Les primes, qui atteignent annuellement 500 francs par mètre carré construit, pour des logements qui ne dépassent pas 110 mètres carrés, ajoutent aux revenus en hausse que laisse prévoir la loi sur les loyers un revenu supplémentaire pendant vingt ans. On s'est inspiré du précédent que constituait le régime des bonifications d'intérêt institué avant la guerre. Mais on a préféré, au système de bonification des emprunts contractés par les constructeurs, un système de primes fixes au mètre carré construit, à la fois pour des raisons de simplicité et pour pousser à la baisse du prix de revient, l'avantage obtenu par le constructeur étant d'autant plus important que le prix de construction au mètre carré est plus faible. Les demandes de primes vont sans cesse en se multipliant au fur et à mesure que la connaissance de la nouvelle législation se répand dans le public. Dès maintenant, on peut se demander si le crédit annuel de 3 milliards de francs qui n'avait pu être épuisé en 1950 sera suffisant en 1951. Or, un crédit de 3 milliards permettrait de primer la construction d'environ 60.000 logements par an.

En dehors de l'effort stimulant que ces primes exercent sur le développement de la construction, il convient d'appeler l'attention sur l'intérêt qu'elles présentent quant à l'équilibre de l'économie du pays et l'influence qu'elles exercent sur une judicieuse répartition entre dépenses de consommation et dépenses d'investissement.

Les nouvelles dispositions prises en faveur de la construction

comportent, outre l'octroi des primes et des avantages fiscaux apréciables en faveur des constructeurs, la possibilité de recourir à des prêts du Crédit Foncier, dans une proportion plus forte que celle qui était admise antérieurement. Au lieu de prêter 50 % de la valeur vénale, on peut aller, grâce à la garantie de l'Etat, jusqu'à consentir un prêt de 60 % de la valeur de la construction, terrain exclu. On aurait pu craindre qu'il y ait un appel trop important aux ressources du Crédit Foncier. Il n'en est rien; d'une part, on constate que seulement une demande de primes sur deux donne lieu, compte tenu des délais usuels, à une demande de prêts du Crédit Foncier. En outre, les prêts réellement octroyés sont en général inférieurs à 50 % du coût de construction. Ainsi, l'aide faite aux constructeurs privés est relativement peu onéreuse. Elle se traduit pour 20 ou 25 % par des prêts du Crédit Foncier et pour 75 à 80 % par des investissements purement privés.

Au total, outre les 64.655 logements reconstruits depuis la Libération jusqu'au 31 décembre 1951, s'ajoutent 110.00 logements construits par les particuliers ou les H. L. M. Et la progression se manifeste davantage encore dans le nombre des logements mis en chantier, qui atteint, au 31 décembre 1950, en plus des 61.340 logements à reconstruire, 89.620 logements au seul titre de la construction privée. On peut espérer, en 1951, dépasser le nombre de 100.000 logements mis en chantier au titre de la construction privée.

En somme, la loi sur les loyers permet à la fois d'augmenter l'effort fait par les organes semi-publics que sont les habitations à loyer modéré et en même temps de développer la construction inspirée de formules plus libérales.

*
* *

Dans la mesure où le problème du logement apparaît aux Français un problème fondamental, où le Pays prend conscience des profondes répercussions qu'entraîne l'arrêt de la construction et sent qu'il y a là un signe de décadence analogue en quelque sorte à la baisse de la natalité et qu'il faut construire beaucoup puisque les maisons s'effondrent, on en vient à estimer indispensable de ne pas laisser construire au hasard et dans le désordre. Ce sont des villes entières qu'il

convient de reconstruire, et, dans de telles conditions, on ne peut le faire sans réflexion. Les pouvoirs publics ne peuvent laisser s'étendre les banlieues où, dans des maisons sans joie, s'entassent, sans cependant profiter de l'air et de la lumière, les habitants rejetés du centre des villes.

Si, en matière de financement, l'on s'est orienté vers des modes libéraux d'action, en matière d'urbanisme, au contraire, une certaine direction s'impose. Elle résultait déjà des plans d'urbanisme que la loi d'urbanisme en 1943 a prévus[2]. Ces plans définissaient le zoning des agglomérations et prévoyaient leur développement organique. Ils ne suffisaient pas à assurer l'équilibre des volumes et des masses construits dans le respect des règles élémentaires d'hygiène et d'ensoleillement. Tel est le rôle aujourd'hui dévolu aux architectes-conseils de la construction et aux architectes chargés d'établir des plans-masse ayant valeur de directives pour un quartier ou un îlot.

Il ne s'agit pas seulement de savoir comment construire, mais où construire, et c'est là que les plans d'urbanisme du type traditionnel révèlent aussi leur insuffisance; ils ne suffiraient pas à éviter la multiplication indéfinie des banlieues et des grandes villes, ni à éviter la congestion de la région parisienne, si une action n'était entreprise sur un plan plus général. Certes, les besoins actuels de logements dans les diverses régions, qui doivent à cette fin être évalués avec précision, sont une des

2. Les lois des 14 mars 1919-19 juillet 1924, complétées par les décrets-lois de juillet 1935, ont marqué, en leur temps, un progrès sur l'état antérieur. Mais leurs lacunes, l'insuffisante unité de leur conception, sont vite apparues.

Trop axée sur les exigences étroites d'un aménagement communal limité aux frontières administratives de la commune, cette législation ne procède pas de vues assez larges. Si elle prévoit des projets s'étendant à des groupes de communes et même au-delà des limites d'un département, elle ne donne pas de moyens efficaces de vaincre l'inertie des collectivités trop particularistes ou inertes. Faite d'additions et de retouches, elle édicte à certains égards d'heureuses servitudes, sans pourtant, malgré quelques hardiesses, avoir réussi à promouvoir des plans d'ensemble, valables dans le temps pour toute une agglomération et dans le cadre desquels les travaux successifs des constructeurs eussent pu s'inscrire dans l'ordre et l'harmonie. Plus modestement, son application n'a pu enrayer la lèpre des lotissements autour de nos grandes villes.

Il est d'ailleurs symptomatique que les plans dont elle organise l'établissement aient été dénommés « plans d'extension et d'embellissement », et non point encore « plans d'aménagement ». Il n'y a pas là qu'une question de simple vocabulaire.

La loi d'urbanisme du 15 juin 1943 et l'ordonnance du 27 octobre 1945 marquent des avantages sur la législation précédente, encore que, sur certains points, l'évolution des idées et des techniques demande qu'elle soit interprétée, modifiée, pour rester à la mesure des profondes mutations de structure qui, dans l'ordre économique et social, sont en voie de s'accomplir dans notre pays.

bases de la construction, mais aussi, quand il s'agit de construire beaucoup, les besoins qui ne manqueront pas de se manifester dans les centres où il est judicieux de prévoir la création d'activités nouvelles. Au lieu de laisser se poursuivre les déplacements de campagnards et d'habitants des petites villes vers les grands centres, il est mieux d'envisager aussi la construction des usines et des logements là où la main-d'œuvre existe et se trouve dans un milieu qui lui donnera un mode de vie plus convenable.

Des méthodes plus strictes de calcul économique nous permettraient sans doute de chiffrer le gain que la Nation en retirerait. A défaut du résultat des études déjà entreprises, notons que les dépenses de circulation, de voirie, s'accroissent plus que proportionnellement, lorsque les villes atteignent un certain développement. Il en est de même des dépenses d'alimentation en eau et d'assainissement. Pour donner un seul exemple, les travaux nécessités pour l'alimentation en eau de la région parisienne dans le val de Loire semblent devoir exiger un investissement d'environ 200 milliards. Certes, les industriels qui s'installent dans une grande agglomération y trouvent peut-être leur profit personnel, mais ils accroissent en fin de compte les charges de la collectivité nationale. C'est en tenant compte de considérations économiques et financières d'ensemble que le Comité d'étude pour l'aménagement du territoire s'efforce de déterminer les régions de France où pourraient être placées les nouvelles zones industrielles, de choisir les terrains qui pourraient être acquis par l'Etat à cette fin, grâce aux fonds de la Caisse d'aménagement du territoire, créée dans la loi de finances de 1950, et de les céder ensuite aux industriels désireux de les acquérir.

*
* *

Si l'on restait prisonnier de nos habitudes et si l'on continuait de raisonner suivant des critères qui paraissent éprouvés, mais qui, dans la réalité, ne correspondent pas à la situation économique dans laquelle se trouve placé aujourd'hui le pays, on pourrait objecter que l'essor de la construction serait nécessairement entravé par les circonstances internationales et les dépenses budgétaires nécessaires à la restauration de l'armée et à des instruments de défense. On prétendrait que doit

.P. = avec primes
.P. = sans prime

Situation de la construction de logements en France à la date du 31 décembre 1950.

Indice annuel de la construction de logements :
1949 : 1,285
1950 : 1,70

	Moyenne tri-mestrielle 1949	Moyenne tri-mestrielle 1950	Nombre de logements terminés					Total de la Libération au 31-12-50	Nombre de logements en chantier			
			1er trimestre 1950	2e trimestre 1950	3e trimestre 1950	4e trimestre 1950	Total de l'année 1950		Au 31 déc. 1949	Au 30 juin 1950	Au 30 sept. 1950	Au 31 décembre 1950
1° *Construction définitive :*												
A) **Logements nouveaux construits par :**												
— l'Etat et les collectivités	87	95	50	70	85	175	380	2.230	560	600	585	750
— les organismes d'habitations (*a*)	611	1.441	1.005	710	1.460	2.590	5.765	8.610	15.770	21.580	24.180	25.600
— les secteurs nationalisés (S.N.C.F., Houillères, E.D.F.) ..	1.930	882	710	700	750	1.370	3.530	19.550	4.620	4.100	5.725	4.770
— les particuliers (*b*)	5.400	7.064	8.850	5.970	6.450	A.P. 200 S.P. 6.785	28.255	79.855	28.200	38.910	40.210	A.P. 5.530 S.P 47.370
TOTAUX POUR A	8.028	9.482	10.615	7.450	8.745	11.120	37.930	110.245	49.150	63.190	70.700	84.020
B) **Logements reconstruits par :**												
— l'Etat : *a*) par le M.R.U.......	1.781	1.073	1.115	960	1.085	1.135	4.295	17.220	6.437	4.660	4.310	3.200
b) par les autres ministères.	4	12	35	5	5	5	50	145	36	30	25	30
— les secteurs nationalisés......	305	57	45	85	70	30	230	2.485	115	105	90	90
— sur indemnités de dommages de guerre ou par préfinancement sur compte spécial :												
c) par les groupements de sinistrés	380	1.828	1.130	1.500	1.910	2.770	7.310	8.930	20.300	27.180	30.075	29.400
d) par les sinistrés non groupés	2.360	4.560	4.110	4.100	3.385	6.640	18.235	35.875	28.000	31.875	31.600	28.620
TOTAUX POUR B	4.830	7.530	6.435	6.650	6.455	10.580	30.120	64.655	54.888	63.850	66.100	61.340

— M.R.U.	2.660	939	2.350	620	430	[illegible]	[illegible]	[illegible]				
— Autres ministères	49	5	10	—	10	—	20	1.040				
— Secteurs nationalisés (au titre de l'équipement)	72	58	—	—	135	100	235	13.825				
Totaux pour 2°	2.781	1.002	2 360	620	575	455	4.010	119.260				
3° *Utilisation de bâtiments existants :*												
— Aménagements provisoires dans les immeubles non sinistrés et transformation de casernes en logements :												
a) M.R.U.	2.294	466	480	230	660	495	1.865	11.970	1.902	1.780	1.955	1.930
b) Autres ministères	—	180	80	170	235	235	720	6.590	372	580	555	565
Totaux pour 3°	2.294	646	560	400	895	730	2.585	18.560	2.274	2.360	2.550	2.495
4° *Réparation de bâtiments partiellement sinistrés :*												
— Logements inhabitables à la Libération rendus habitables :												
a) Par le M.R.U. ou sur indemnités dommages de guerre	14.467	8.080	7.700	9.720	7.300	7.600	32.320	740.190				
b) Par les autres ministères.	410	75	10	60	110	120	300	5.940				
c) Par les secteurs nationalisés	6	8	30	5	—	—	35	11.585				
Totaux pour 4°...........	14.883	8 163	7.740	9.785	7.410	7.720	32.655	757.715				

(a) Offices publics, Sociétés anonymes et Coopératives d'habitations.
(b) Y compris les logements réalisés avec l'aide du Crédit immobilier.
(c) Associations syndicales, coopératives et mandataires.

s'exercer un choix délicat entre les divers impératifs de la politique nationale, choix qui pourrait conduire à limiter l'activité de la construction aux pires années de l'après-guerre.

Cette vue ne répond sans doute ni aux principes de la théorie économique moderne, ni aux constatations de fait devant lesquelles l'homme d'action est obligé de s'incliner. Un programme de défense nationale implique sans doute un développement de certaines industries, et notamment des industries mécaniques. Un effort doit être fait pour les pourvoir en personnel, en équipement, en matières indispensables.

La satisfaction de ces besoins, au moins en ce qui concerne les deux premiers, ne serait pas facilitée par une réduction de l'activité de l'industrie du bâtiment. Le résultat serait d'abord de multiplier les chômeurs; les ouvriers du bâtiment ne trouveraient pas à être utilisés dans les nouvelles activités qu'il convient de développer très rapidement. Une autre conséquence serait de rendre inutile l'effort d'équipement déjà accompli et de stériliser les moyens de production dont disposent actuellement les entreprises de bâtiments et de travaux publics. Il semble que c'est par un changement de nos habitudes de vie et de travail, le développement du revenu national, qui porteraient, vers les nouveaux secteurs, les ressources à dégager aussi bien en hommes qu'en capitaux, que l'on peut trouver la satisfaction des besoins de la défense nationale. Dans le domaine de la reconstruction ou de la construction, une certaine prudence s'imposera; la répartition indispensable de matières premières pourra infléchir dans certains cas l'activité du bâtiment et sa technique; le programme qui a été tracé avant les événements internationaux pourra être poursuivi, dans des conditions comparables, sinon identiques. A l'appui de cette thèse s'ajoutent les arguments d'ordre moral et psychologique, selon lesquels un pays qui veut se défendre doit assurer en même temps la permanence des activités rentables et nécessaires à la vie des hommes. Mais la seule analyse objective de la vie économique nous conduirait à ces conclusions.

Robert Bordaz.

COMMERCE ET TRANSPORTS

ÉCHANGES EXTÉRIEURS ET POLITIQUE COMMERCIALE

SOMMAIRE : I. *L'effort de stabilisation et d'aménagement des importations françaises en* 1948-1949. — A. La limitation des achats en 1948. — Le transfert de la demande d'importations. — C. Les importations françaises en 1949. — II. *La reprise des exportations françaises en* 1948 *et* 1949. — A. Exportations et balances par zone monétaire en 1948. — B. L'évolution internationale en 1949 et l'essor des exportations françaises. — III. *L'évolution des échanges en* 1950. — A. Le premier semestre 1950 : effets conjugués des dévaluations et des libérations d'échanges. — B. Les échanges au cours du second semestre 1950 : l'influence du boom d'armement et du mécanisme de l'Union européenne des paiements. — *Considérations finales :* Le commerce français dans le système multilatéral des échanges.

Au cours des années 1945-1947, un même problème dominait la politique des échanges extérieurs des pays d'Europe occidentale : maintenir, quelles que soient les difficultés de règlement, un niveau relativement élevé d'importations. Les efforts de promotion des ventes à l'étranger — notamment vers la zone dollar — ne pouvaient encore limiter de façon appréciable le déficit. En présence d'une situation de *déséquilibre structurel*, il fallait assurer par des moyens de fortune (épuisement des réserves monétaires, liquidation d'avoirs extérieurs, sollicitation d'emprunts et de crédits...) le financement de ce déficit irréductible, tandis que les programmes nationaux d'importation et l'appareil de contrôle rigoureux de la consommation intérieure venaient restreindre au minimum les achats non essentiels. Par contre, des accords bilatéraux de commerce et de paiements s'efforçaient de canaliser et d'équilibrer offres et demandes conjointes de matières rares, de produits courants ou d'articles jugés souvent encore superflus.

A partir de 1948, l'aide Marshall (précédée d'une « aide intérimaire ») aura consolidé une très large fraction du déficit, qui

cessera d'être un objet d'anxiété pour les gouvernements des pays participants. Ce plan supra-national comportera la garantie d'approvisionnements réguliers pour des importations jugées essentielles; il jouera — même pour les relations intra-européennes — dans le sens d'un certain multilatéralisme en apportant une contrepartie américaine à des achats non directement compensés [1]. Ainsi libérés d'une préoccupation majeure, mais ne pouvant compter sur les forces de rééquilibre automatique qu'une telle adaptation des paiements aura, par contre-coup, inévitablement bloquées, les pays en voie de relèvement auront eu pour tâche, non seulement de canaliser une partie de leurs forces productives vers l'exportation, mais encore de réaménager leurs courants d'échange de manière à réduire autant que possible le déséquilibre structurel subsistant entre les Etats-Unis et le reste du monde.

En définitive, on constatera pour la France, comme pour l'Europe occidentale dans son ensemble, notamment au cours des deux dernières années, la combinaison d'un processus de substitution dans les sources d'approvisionnement et d'une reprise remarquable des exportations aboutissant au rétablissement de l'équilibre global des paiements courants. Par contre, ni les ventes directes dans les pays de la zone dollar, ni le rétablissement d'un multilatéralisme encore boiteux, n'avaient réussi à transformer les autres zones en « fournisseurs de dollars ».

Au cours des derniers mois de l'année 1950, le boom d'armement qui suivit la guerre de Corée est venu brusquement modifier la situation en renversant la position constamment créditrice des Etats-Unis, qui procédèrent à des achats massifs — et à prix élevés — en vue de stockages stratégiques. Même si la conjoncture d'armement se poursuit, on ne saurait attribuer aux brusques variations qui se sont produites au cours de l'année 1950 un caractère durable. Il semble au contraire que de nouvelles difficultés surgiront par la suite. Il reste nécessaire de s'attacher plus en détail aux conditions véritables du redressement réalisé entre juin 1948 et juin 1950. On s'efforce de faire ainsi nettement la part de tout ce qui a consacré une

1. Sur tout ce qui précède, cf. notre précédente chronique dans *La France économique en 1947*, *Revue d'économie politique*, nov.-déc. 1948. V. aussi nos *Problèmes d'économie internationale*, t. II, IIe partie, chap. III.

reprise véritable de la capacité française de production et d'exportation et de ce qui n'aura sans doute représenté qu'un aspect paradoxalement et transitoirement favorable d'une conjoncture exceptionnelle.

I. — L'effort de stabilisation et d'aménagement des importations françaises en 1948 et 1949.

Deux problèmes n'ont cessé de se poser en dépit du plan Marshall, mais en grande partie sous l'égide de ses organisations : celui de la *limitation* des importations qui auront atteint leur point culminant en 1947 (maximum d'ailleurs peu élevé = indice 105, sur la base 100 en 1938, pour leur volume global; 127 pour les achats aux seuls pays étrangers); celui du *transfert* de la demande d'importation vers des sources d'approvisionnement extérieures à la zone dollar, qui devait se traduire par un effort pour demander davantage à l'Union française et aux pays des autres zones.

A. — *La limitation des achats en* 1948.

Un effort de compression générale des importations était-il possible ? Nous avions souligné dans notre précédente chronique combien la marge de réduction était faible pour un pays de transformation industrielle qui s'efforçait de maintenir et de développer son activité productrice [2]. Par ailleurs, le plan Marshall devait comporter un certain volume de crédits en vue de hâter le rééquipement. Enfin, l'acheminement vers un plus grand libéralisme tendait à laisser s'exprimer effectivement certaines nouvelles demandes d'importation.

Après la dévaluation du 26 janvier 1948, les valeurs importées apparaissent brusquement surélevées. Nous ne nous attacherons pas davantage à ce phénomène, si ce n'est pour rappeler qu'un plus fort volume d'exportation devenait déjà nécessaire en vue de compenser ce décalage initial [3]. Cependant, en vo-

2. Voir *Chronique du commerce extérieur en 1947, op. cit.*
3. Les ajustements monétaires (dévaluation du 26 janvier 1948, cotations du « marché libre » et calculs de cours différentiels pour les diverses catégories de marchandises, rajustement du 17 octobre 1948, puis dévaluations conjuguées des 18-20 septembre 1949) rendront impossibles les comparaisons en francs courants. Généralement y auront été substituées des évaluations en *dollars, monnaie de compte*, ou en *francs à pouvoir d'achat constant*, qui ne sont pas elles-mêmes sans dangers (cf. notre précédente chronique, *op. cit.*, p. 1000 et s.).

lume, après une contraction exceptionnelle en janvier et février, on avait constaté une reprise assez forte dans les deux mois suivants. Un tel mouvement fut parfois attribué à l'expérience des « importations sans paiements » (facilitant le rapatriement d'avoirs clandestins à l'étranger), mais il était également lié à de fortes livraisons d'outillage [4]. Au cours du second semestre, le volume des importations se stabilisera dans l'ensemble. La moyenne annuelle sera en léger recul par rapport à 1947 (fléchissant de 105 à 101, l'indice s'établira donc à un niveau voisin de celui de l'année de base 1938, mais, notons-le bien, inférieur d'environ 6 p. 100 à celui de l'année de prospérité 1928).

En réalité, les besoins d'importations exceptionnels n'ont pas encore fléchi. Si l'indice du volume marque même une progression pour *les produits de consommation* (de 65 à 84), c'est essentiellement pour *les produits d'alimentation* — notamment pour les *céréales* et pour les *sucres* demandés en quantité accrue à l'étranger. Pour les *corps gras*, on constatera un fléchissement de la part demandée aux importations étrangères, mais un accroissement notable des *importations en provenance des territoires d'outre-mer*. De même notera-t-on une augmentation de la demande des combustibles et carburants — l'indice du volume des importations *d'énergie* s'élevant de 76 à 91 — et ceci principalement à la suite de forts achats de *pétrole brut* en vue du raffinage, tandis que les besoins de charbon dépassent encore ceux de l'année antérieure.

Au contraire, le volume des importations des autres *matières premières et demi-produits* a quelque peu fléchi (de l'indice 111

De semblables évaluations ont été effectuées, notamment par la Direction des relations économiques extérieures dans sa publication sur *Le commerce extérieur de la France métropolitaine*. Nous reprendrons les évaluations en dollars du *Bulletin statistique du commerce extérieur* publié depuis 1950 par l'O. E. C. E.

Par contre, signalons que les *Statistiques mensuelles du commerce extérieur de la France* (année 1949) ont rectifié les évaluations des années antérieures en tenant compte du montant des subventions qui abaissaient la valeur de certaines importations d'abord comptabilisées aux prix intérieurs français.

Nous nous attacherons ici essentiellement aux indices du volume établis par l'I. N. S. E. E., sous réserve des variations dans les *termes d'échange* résultant notamment des dévaluations.

4. Dans notre précédente chronique, nous avions marqué quels avaient été pour la France les résultats enregistrés non seulement en 1947, mais aussi au cours du premier semestre de 1948, semestre d'incertitude et qui aura été plutôt caractérisé, du point de vue de l'équilibre des échanges, par une régression relative, le second semestre venant consacrer des résultats beaucoup plus favorables. Cf. *op. cit.*, p. 1073 et s.

à l'indice 107), celui des *moyens d'équipement*, bien davantage (de l'indice 762 à l'indice 331).

C'est donc à la réduction des achats d'équipement qu'il convient de s'attacher pour juger des résultats obtenus dans la voie de la compression des importations globales en 1948. Ces résultats sont apparemment paradoxaux si on les compare aux programmes primitivement envisagés pour la mise en œuvre du plan Marshall. Mais on sait que le rapport « des Seize » (rapport du Comité de Coopération économique européenne de septembre 1947) avait semblé trop ambitieux. Dans le cadre d'une aide extérieure importante, mais dont le montant global avait été fixé, certaines options durent être effectuées. Les programmes d'outillage apparurent les plus facilement compressibles. Il y a plus. Tandis que certains auteurs, comme le professeur S. Harris, continuait à penser qu'un rythme élevé d'investissement pourrait hâter le retour vers un équilibre de longue durée, l'opinion contraire pouvait se prévaloir des avis d'économistes importants [5]. Elle mettait l'accent sur les avantages d'une réadaptation plus rapide à des niveaux moins ambitieux — avec arrêt de l'inflation, concentration des efforts en vue de satisfaire aux besoins les plus urgents et d'assurer, avant tout, le développement des activités les plus proches du consommateur, etc. [6].

Rappelons cependant : 1° que la compression des achats d'équipement ne pouvait avoir qu'une répercussion assez faible dans le sens du rééquilibre immédiat de la balance des comptes (leur part dans le total des importations françaises étant ramenée de 14 à 8 p. 100), et 2° que l'investissement intérieur continua, par contre, à être stimulé de façon indirecte (son financement sur la contre-valeur de l'aide Marshall ne faisant d'ailleurs que rendre plus expressif le caractère désinflation-

5. Cf. Seymour Harris, *The European Recovery Program*. Dans notre précédente chronique, nous avons évoqué les opinions opposées d'économistes fidèles à l'idée d'une très grande élasticité des importations globales, tels que G. Haberler, F. Lutz... (V. *Revue d'économie politique*, novembre-décembre 1948).

6. Nous avons insisté par ailleurs sur la véritable dissociation des problèmes, qui bien vite s'était effectuée : celui d'un plus grand développement de la production et de la productivité dans les pays éprouvés par la guerre n'apparaissait plus entièrement confondu avec celui, en définitive plus modeste, d'un rétablissement des balances internationales par réaménagement des courants commerciaux existants. V. nos *Problèmes d'économie internationale*, t. II, p. 166 et s.

niste de cet apport, qui assurait la continuité d'un fort volume d'importations globales).

Non seulement les achats d'équipements à l'étranger furent moindres qu'en 1947, mais leur nature a été très différente. Ainsi, une comparaison détaillée portant sur l'outillage en provenance des Etats-Unis souligne-t-elle la fin des grosses commandes de matériel ferroviaire et la réduction des achats de moteurs, tandis que la demande restait très forte pour le matériel agricole, les machines nécessaires à l'industrie textile et les appareils radio-électriques [7].

B. — *Le transfert de la demande d'importation.*

Proclamé nécessaire dès le second semestre de 1947, l'effort pour détourner du marché américain certaines demandes d'importations s'est poursuivi en 1948. Un tel déplacement exigeait bien des conditions préalables. D'autre part, les facilités offertes par l'aide extérieure ainsi que l'existence d'importantes disponibilités agricoles aux Etats-Unis venaient encore, dans une certaine mesure, freiner ce transfert. Les livraisons américaines en France resteront considérables en 1948 pour les *céréales*, les *oléagineux* et, dans une moindre mesure, pour les *graisses*. Il en sera de même en ce qui concerne le ravitaillement en *charbon* (les fournitures européennes, allemandes, polonaises et belgo-luxembourgeoises restant insuffisantes) et les achats de *pétrole* et de *produits pétroliers* (en dépit de la tendance à diminuer la part des importations de la zone dollar au bénéfice des livraisons de la zone sterling) [8]. Notons encore l'importance des demandes faites aux Etats-Unis en ce qui concerne les *fers et aciers* et les *métaux non ferreux* aussi bien que le *coton*. Par contre, une réduction considérable est notée par rapport à l'année antérieure en ce qui concerne notamment les *laines*, le *bois*, le *sucre*, etc. [9].

7. V. l'étude : *Importance et structure de nos principaux courants d'importation* effectuée sous notre direction et publiée par *Etudes et conjonctures*, Economie française, juillet-août 1949, p. 67 et s.

8. On a fait observer la très grande difficulté de dégager clairement, en fonction des statistiques douanières, la part relative des importations de produits pétroliers *payables en dollars* et de celles *payables en livres sterling* — certains achats au Moyen-Orient ou au Venezuela étant réglés dans une monnaie autre que celle de leur zone d'origine.

9. Le déplacement volontaire de la demande vers d'autres sources d'approvisionnement en matières premières posait-il le problème de discrimination alors

Dans la mesure où le transfert d'achats était effectué en faveur de la zone sterling, on a pu craindre pour la France un simple déplacement du problème de la monnaie « rare » : notre déficit s'aggravait à l'égard des dominions et des colonies de la Couronne, tandis que la Grande-Bretagne, dans le *programme à long terme présenté* à l'O. E. C. E., se refusait encore à prévoir le retour à une situation débitrice vis-à-vis des pays du continent européen.

Par contre, le développement des achats dans la zone franc ne posait aucun problème monétaire. L'accroissement des importations de l'Union française d'outre-mer avait été continu au cours des différents mois de 1948. Leur volume était passé de l'indice 49 à l'indice 65 en moyenne d'une année à l'autre. En ce qui concerne les *matières premières et produits demi-finis*, les indices respectifs furent 107 et 136. L'effort aura été considérable pour faire dévier vers l'Union française un maximum de commandes (de très forts accroissements relatifs seront enregistrés pour les *corps gras*, les *poissons et crustacés*, etc., ainsi que pour le *coton*). La progression des ventes de l'Algérie, de l'A. O. F., de l'Indochine, du Cameroun et de l'A. E. F. leur assurèrent une part plus importante dans l'ensemble des importations françaises.

C. — *Les importations françaises en* 1949.

Les résultats enregistrés en 1949 *du côté des importations* auront confirmé dans l'ensemble la situation acquise. En dépit de la récession américaine et de la tendance générale vers la « désinflation », ainsi que de récoltes satisfaisantes, un léger accroissement du volume global des importations sera même constaté. Mais les transferts d'achat d'une zone à l'autre se

soulevé dans les conférences internationales ? (La Charte de La Havane fut signée au printemps 1948.) Cf. notre ouvrage précité, I[re] partie, chap. III et IV. Il a bien fallu admettre qu'une situation de déséquilibre structurel commandait un tel transfert. De toute manière, la « transition » ne devait pas s'effectuer en régime libéral. C'est dans le cadre du plan Marshall (comportant des achats « offshore » et l'utilisation d'une aide indirecte) et des programmes nationaux d'importations (dans les limites d'un système de contingentement et de licences) que de tels achats pouvaient à la fois être *classés comme prioritaires* et *déviés vers d'autres fournisseurs*. Par ailleurs, en fait, les pays européens ne s'acheminaient pas ainsi vers une situation entièrement nouvelle : les statistiques confirment bien que la pression s'exerçait dans le sens d'un retour partiel à la situation d'avant guerre (V. *Etude sur la situation économique de l'Europe en 1948*. Nations Unies, Commission économique pour l'Europe, Genève, 1949, p. 126 et s.).

poursuivront, quelles que soient les variations de conjoncture — et ceci en liaison avec les progrès réalisés dans le reste du monde. Ainsi, en Europe même, le développement des livraisons britanniques et allemandes de charbon nous auront-elles permis de réduire la part des apports américains. Par la suite, les dévaluations de septembre, tout en accroissant encore le prix des importations de la zone dollar, joueront dans le sens d'un frein à leur développement. Moins onéreux, les achats dans la zone sterling bénéficient, de ce fait, d'un nouveau stimulant. Pour d'autres pays, la « prime » est moindre, mais souvent ils seront mieux placés pour bénéficier de certains effets de substitution.

L'étude présentée par l'Institut national de la Statistique et des Etudes économiques résume ainsi l'évolution générale des importations au cours de l'année : « Le volume de l'importation globale est demeuré en 1949 sensiblement voisin de celui de l'année précédente, son niveau se situant approximativement à mi-chemin entre celui de l'année 1938 et celui de l'année 1928. Si aucune tendance bien précise ne s'est dégagée au cours de ces douze mois, il est à noter cependant que la chute saisonnière enregistrée durant l'été s'est révélée assez accentuée et que l'ajustement monétaire du mois de septembre a entraîné, semble-t-il, certaines réactions préventives de la part des importateurs. » Nous pouvons donc, en réservant les évaluations faites pour le dernier trimestre de 1949, prendre note que l'effort de limitation globale des achats a trouvé sa limite. L'indice moyen du volume des importations s'établit à 104 pour l'ensemble de l'année (contre 101 en 1948). Dans les relations avec les seuls pays étrangers, l'indice du volume s'élève à 116 (contre 114 en 1948), tandis que l'on note une nouvelle poussée des achats dans la France d'outre-mer : indice 73 (contre 65 en 1948).

Dans le détail des variations, on retrouvera les mêmes tendances fondamentales qu'en 1948. La répartition par produits témoigne d'un nouvel accroissement du poste *énergie* (l'indice du volume s'élevant de 91 à 114 d'une année à l'autre; la part dans les importations totales, de 18 à 20 p. 100). Les importations de *produits de consommation* sont stables (l'indice du volume se maintenant à 84, tandis que la part dans les importations totales a fléchi de 35 à 32 p. 100). Par contre, on cons-

tate un nouveau recul des achats de *matières premières et demi-produits* (si l'on se réfère à l'indice en volume : baisse de 107 à 103; mais la part dans les importations en valeur a légèrement augmenté : de 39 à 40 p. 100), et surtout des *biens d'équipement* (fléchissement de l'indice en volume de 331 à 268, la part restant de 8 p. 100 dans le total de nos achats). Une certaine discordance entre les résultats des statistiques en volume et en valeur ne doit pas surprendre, étant donné à la fois le caractère inégal de la baisse des prix selon les catégories d'articles importés et les changements survenus dans la composition des échanges.

De meilleures récoltes auront permis la réduction de nos achats de *céréales;* de même, le développement de la production betteravière aura-t-elle permis de comprimer les importations de *sucre et sucreries*. Pour les *corps gras*, la part demandée à l'étranger fléchira encore, tandis que celle de l'Union française ne cessera de se développer. Par contre, la tactique des « importations de choc » aura conduit à un accroissement des demandes à des pays étrangers d'œufs et de produits laitiers. Des livraisons accrues de la France d'outre-mer sont enregistrées pour les *poissons et crustacés*, le *café*, le *cacao*, le *thé* et les *épices*.

Pour les matières premières, à un accroissement des importations de *coton* s'opposera un léger recul des importations de *laine* et un ralentissement des achats de *métaux* ferreux, de *bois et ouvrages en bois*, de *pâtes et papiers*... Mais l'Union française fournira désormais plus de *métaux ferreux* (minerais, produits bruts et demi-finis), de *caoutchouc*, etc.

L'effort de substitution d'une source d'importation à une autre permettra de réduire encore la part des achats dans la *zone dollar*, mais seulement à partir du second semestre, et plus encore après les dévaluations (passant de 31 p. 100 en moyenne en 1948, cette part s'élève à 32, puis à 33 p. 100 au cours des deux premiers trimestres, pour redescendre à 28 p. 100 pour le troisième et n'être plus que de 23 p. 100 au dernier trimestre). Les mouvements spéculatifs qui ont pu s'effectuer dans l'attente de la dévaluation, puis une fois le fait accompli, les variations saisonnières et conjoncturelles, ne permettent pas d'attacher encore une importance décisive à ces résultats.

On notera que l'accroissement des importations de la zone

sterling avait été plus important en valeur absolue au cours du second trimestre, en valeur relative au cours du troisième, tandis que la part des « autres zones » sera fortement accrue au cours du quatrième (49 p. 100). En moyenne, le pourcentage se sera élevé d'une année à l'autre de 26 à 29 p. 100 pour la zone sterling; il se sera maintenu à 43 p. 100 pour les autres provenances.

Dans les relations avec un grand nombre de pays, les accords bilatéraux de commerce et de payements continuent à jouer un rôle primordial. Souvent l'on assistera encore en 1948 à l'épuisement des marges de crédits consentis pour des achats additionnels (par exemple dans nos rapports avec l'Union économique belgo-luxembourgeoise). Parfois, comme dans un accord passé avec le Chili sur le nitrate, les exigences de règlement en dollars seront limitées. Enfin, l'accumulation des soldes créditeurs incitera certains pays, notamment l'Argentine, à développer par la suite leurs achats en francs. Il n'est pas possible de suivre ici le détail des négociations bilatérales, qui s'efforcèrent toujours, dans un sens ou dans l'autre, à rétablir un strict équilibre des échanges. Par contre, l'accord de compensation et de payements du 16 octobre 1948, prélude à un regroupement régional, aura permis, dans une phase transitoire, une sorte de multilatéralisme boiteux : le mécanisme de l'aide conditionnelle et des droits de tirage, dont la France avait été le principal bénéficiaire, sera utilisé pour le financement d'importations assez considérables en écartant, en fait, tout problème de compensation soit bilatérale, soit de caractère régional. Notons un certain assouplissement du système avec la décision prise le 1er juillet 1949 de permettre une transférabilité partielle des droits de tirage. D'ailleurs, à ce moment, les exportations françaises seront en voie de développement.

II. — La reprise des exportations françaises en 1948 et 1949.

Plusieurs étapes seraient à distinguer : au cours du second semestre et jusqu'en décembre 1948, la reprise des exportations ne fait pas encore de progrès sensibles. De décembre 1948 à septembre 1949, à la veille des dévaluations, des résultats très appréciables ont déjà été obtenus. Tout en soulignant ces variations, nous devrons nous borner, dans le cadre de cette

chronique, à un commentaire des résultats globaux année par année.

A. — *Exportations et balances par zone monétaire en* 1948.

L'exportation française avait subi un recul d'autant plus important au cours des derniers mois de l'année 1947 que jouait l'attente d'une dévaluation devenue inévitable. Cependant, les statistiques douanières auront enregistré des chiffres encore très réduits d'exportation jusqu'en mars 1948, et la reprise du volume des ventes au cours du premier semestre ne rattrapera que très progressivement le décalage des valeurs dû à l'altération des termes d'échanges. Dans l'ensemble, on pourra constater une régression par rapport au semestre correspondant de l'année 1947. De juillet à novembre, la situation apparaîtra bien plus satisfaisante, et les statistiques douanières auront signalé une très nette poussée au mois de décembre, coïncidant avec l'arrêt de la hausse des prix intérieurs (nous hésiterons à donner à ce dernier résultat une signification particulière, de trop grandes irrégularités apparaissant dans l'enregistrement des statistiques mensuelles, surtout en fin d'année).

Malgré les efforts successifs effectués en vue de la stabilisation de l'économie française, l'année 1948 reste caractérisée par de grandes incertitudes monétaires (diversité des modes de cotation des changes sur le marché officiel et sur le marché libre; nouvel alignement du 18 octobre 1948 sur la base du dollar à 263,60 et de la livre sterling à 1.062 francs). La hausse des prix ne peut être arrêtée et la pression inflationniste sur le marché intérieur entrave le commerce d'exportation [10].

L'indice du volume passe de 83 en 1947 à 96 en moyenne pour les exportations totales, mais la progression reste très faible en ce qui concerne les ventes à l'étranger (de l'indice 74 à l'indice 78) et ce sont les exportations vers les territoires français d'outre-mer qui expliquent pour la plus grande partie le relèvement constaté (les indices respectifs de ces deux années

10. L'indice des prix de gros sur la base 100 en 1938 s'élèvera de 1.461 en janvier à 1.698 en juillet et 1.779 en novembre 1948. On notera cependant un renversement progressif dans les tendances relatives des prix agricoles et des prix industriels (qui est d'ailleurs un reflet de la conjoncture mondiale). Ainsi, une marge de profit substantiel subsistait-elle incontestablement pour nos industries exportatrices, mais la hausse inflationniste laisse également subsister de larges perspectives de profits sur le marché national, tandis que l'incertitude des prix décourage les acheteurs étrangers.

sont 104 et 133 pour les ventes effectuées dans le cadre de l'Union française) [11].

D'une manière générale, on notera une transformation considérable dans la composition des exportations par grandes catégories de produits. Nos exportations *traditionnelles* trouvent difficilement un marché. Elles sont arrêtées par les contingentements rigides des pays qui s'efforcent de limiter les achats de produits non essentiels — et ceci en dépit des concessions réciproques obtenues dans les accords de paiements bilatéraux. Elles se heurtent aux barrières douanières surélevées d'autres pays, et notamment des Etats-Unis...

Par contre, les *fers et aciers* et les *moyens d'équipement d'origine industrielle* — en particulier les *machines et appareils* — trouvent un plus large débouché aussi bien à l'étranger que dans les territoires d'outre-mer. Notons, vers ces derniers, de très fortes ventes de *machines* et *matériel pour l'industrie électrique*.

Cependant, les pays participants à l'O. E. C. E. se seront efforcés de promouvoir l'ensemble de leurs exportations de produits finis (*export drives*). Au cours des années précédentes, le marché étant dominé par les vendeurs, des résultats satisfaisants avaient été enregistrés partout où cet effort de promotion avait été poursuivi avec ténacité. Un exemple remarquable avait été celui des ventes d'*automobiles*. Tandis que la France n'avait exporté que 10.944 voitures de tourisme en 1938, elle avait porté le total de ses livraisons à 49.215 en 1947. Mais en 1948, ce sera un recul : 37.600 voitures (l'Union économique belgo-luxembourgeoise réduisant ses achats de 16.292 à 9.478; la Suisse, de 6.202 à 3.976, etc., tandis que la Grande-Bretagne et les Pays-Bas, aussi bien que les Etats-Unis et le Brésil en acquerront respectivement plus de 3.000). Dans l'ensemble, les automobiles ne représentent plus que 6 p. 100 des exportations françaises à l'étranger contre 9 p. 100 en 1947. On doit signaler aussi un fléchissement de la part des *textiles artificiels* (3 p. 100 contre 4,1 p. 100) et des *autres produits textiles* (2,8 p. 100 contre 4,3 p. 100) dans le total des exportations à l'étranger.

11. A partir du mois de mars, les résultats ne seront plus entièrement comparables à ceux des mois antérieurs, du fait de l'inclusion de la Sarre dans le territoire douanier français. Ainsi s'explique le brusque développement des exportations de combustibles minéraux solides dont la part dans les exportations vers l'étranger s'élèvera de 1,1 à 6,6 p. 100.

Pour l'ensemble des *boissons*, on aura noté une diminution de la part des ventes à l'étranger : 6,6 p. 100 en 1948, contre 8,2 p. 100 en 1947; et, vers la France d'outre-mer : 3,6 p. 100 contre 6 p. 100.

Une étude détaillée par produits fait apparaître de très grandes divergences dans la nature des exportations de produits non essentiels [12] en 1938 et en 1948. Voici quelques comparaisons portant sur les quantités enregistrées par les statistiques douanières.

Les produits *les plus atteints* par rapport à 1938 sont (base 1938 = 100) :

— les tissus de soie	10
— la ganterie	11
— les pelleteries confectionnées	25
— les pipes, fume-cigares	30
— les ouvrages en métaux précieux	35
— la maroquinerie et gainerie	39
— la parfumerie	47
— les vins, apéritifs	52

Les produits *en expansion* par rapport à 1938 sont :

— les voitures de tourisme	344
— les verres, ouvrages en verre	344
— les cycles, motocycles	106
— la coutellerie	126
— l'horlogerie	104
— les liqueurs	160
— les eaux-de-vie	103

Notons encore, dans les relations à l'intérieur de l'Union française, le fléchissement relatif, en 1948, des ventes de *fils et tissus de coton*, tandis que les exportations des *industries lourdes* se seront accrues considérablement.

On comprend donc qu'une certaine anxiété se soit manifestée vers la fin de l'année 1948 quant à l'avenir de l'exportation française. Devait-on considérer comme un fait durable la limitation des débouchés laissés aux exportations traditionnelles ? Le maintien de la politique d'austérité en Grande-Bretagne, le fléchissement de la demande des produits non essentiels sur le marché belge n'apparaissaient pas compensés en Europe par les perspectives plus favorables offertes par les ventes en Suisse, en Suède ou en Norvège. Et tandis que l'Argentine et le Brésil

12. Voir *Les produits non essentiels dans les exportations françaises vers l'étranger*, document de travail établi sous notre direction et publié dans *Etudes et conjonctures*, Economie française, juillet-août 1949.

avaient été susceptibles d'accueillir une part importante de ces articles, il semblait bien que les Etats-Unis n'offraient guère de possibilité de large reprise au-delà du niveau atteint en 1938 [13].

La répartition par zone monétaire indique une avance relative des ventes si restreintes effectuées dans la zone dollar (10 p. 100 du total contre 8 p. 100 en 1947, mais 12 p. 100 en 1938), une constance de la part prise dans nos exportations par la zone sterling (19 p. 100 au cours des trois années).

Le pourcentage de couverture des importations par les exportations n'excède pas 16 p. 100 en 1948 pour la zone dollar (contre 7 p. 100 en 1947 et 34 p. 100 en 1938). Il fléchit à 34 p. 100 pour la zone sterling (contre 51 p. 100 en 1947 et 47 p. 100 en 1938). Il atteint cependant 86 p. 100 dans les relations avec les autres pays (même pourcentage qu'en 1947 contre 91 p. 100 en 1938). Au total, la balance commerciale indique un pourcentage de couverture globale de 50 p. 100 des achats en monnaies étrangères.

B. — *L'évolution internationale en* 1949 *et l'essor des exportations françaises.*

L'année 1949 aura été décisive pour la reprise de nos exportations. Et cependant, les conditions internationales, sous l'influence de la *récession* américaine, qui s'aggrava tout au long du premier semestre, n'apparaissaient nullement favorables à un redressement. Elles en délimitèrent à la fois la portée et la nature.

Sans doute, l'amélioration de la situation économique française obtenue au cours de l'année précédente permettait-elle l'essor de nos exportations. Avec la disparition des points d'étranglement qui avaient longtemps subsisté (l'insuffisance d'énergie entraînant la limitation des autres productions de

13. Après le rapport au Conseil économique rédigé par notre collègue M. Byé (et publié au *Journal officiel* du 31 juillet 1948), une enquête de la *Commission interministérielle du développement des exportations* (rapport Faure) fut présenté le 31 octobre 1948. Le plan Monnet, réadapté pour tenir compte des conditions de coordination des programmes à long terme dans le cadre de l'O. E. C. E., prévoyait, en même temps qu'une réduction de 20 p. 100 et une redistribution des importations, un développement de 75 p. 100 des exportations, auquel les produits agricoles et les matières premières et demi-produits industriels, ainsi que les moyens d'équipement, contribueraient pour une plus large part.

base) étaient réalisées les conditions préalables d'un large développement. Les nouveaux encouragements et garanties donnés aux exportateurs français ne furent pas des stimulants négligeables. Enfin, le rétrécissement du marché intérieur jouait-il dans le sens d'un gonflement des disponibilités exportables. Mais, sur les marchés extérieurs, le danger n'était-il pas précisément dans ce retournement de tendance suscitant d'ailleurs de nouvelles restrictions quantitatives ?

Aux Etats-Unis, la baisse de la production industrielle au cours du premier semestre avait entraîné une contraction des importations particulièrement défavorable aux pays fournisseurs de produits bruts. L'effet pouvait en être double. Une accentuation des tendances déflationnistes eût entraîné ce recul général et peut-être même ce surcroît de concurrence américaine que d'aucuns avaient redouté. Par contre — et ce fut là finalement la tendance dominante — les pays fournisseurs de produits bruts, privés d'importantes recettes en dollars, pouvaient être incités à procéder à certaines substitutions pour leurs commandes d'équipements et d'objets manufacturés. Quoique frappés par la baisse de leurs prix d'exportation, ils eurent cependant la possibilité d'acheter davantage à l'Europe occidentale, vis-à-vis de laquelle ils se trouvaient généralement en position créditrice.

Ainsi la France, comme tous les pays, s'est-elle heurtée à des obstacles difficilement franchissables dans son effort pour se tailler une plus large place sur les marchés de la zone dollar, et notamment aux Etats-Unis.

Mais l'exportation a pu se développer, d'abord vers l'Union française d'outre-mer, où le volume des ventes a dépassé de 75 p. 100 pour l'année 1949 son niveau de 1948, et vers l'ensemble des pays étrangers, l'indice du volume des ventes passant de 78 en 1948 à 114 en 1949 sur la base 100 en 1938 (un premier maximum étant enregistré avec l'indice 118 pour le second trimestre).

Faisant suite aux résultats déjà très favorables enregistrés pour le mois de décembre 1948, la progression sera particulièrement accentuée : de novembre 1948 à avril 1949, elle aura atteint dans l'ensemble plus de 45 p. 100. Ensuite les ventes semblent avoir atteint un palier, marquant même un certain fléchissement dans l'attente des rajustements monétaires. Quoi

qu'il en soit, c'est bien au cours de cette période de dix mois, caractérisée par la stabilité des changes et des prix français — et non à la suite des nouvelles dévaluations — que nos exportations auront progressé de façon décisive[14].

Quant à la nature des produits, d'autres conditions devaient être notées. Tous les postes ont marqué une progression, mais, décidément, la promotion des ventes traditionnelles de produits « non essentiels » de qualité, sinon de luxe, se heurte à des obstacles considérables. Les difficultés économiques éprouvées par la plupart des pays clients ne permettent pas d'espérer un élargissement rapide des débouchés. On constate bien, d'une année à l'autre, l'accroissement des ventes d'*automobiles*, de *médicaments*, voire de *parfumerie* ou de *liqueurs*... Les principaux progrès sont enregistrés du côté des produits essentiels, qui ne font pas l'objet de contingentements rigoureux sur les marchés extérieurs.

Ainsi notons, dans le groupe des *produits de l'agriculture*, une part accrue du poste *fruits et légumes* (3,3 au lieu de 2,3 p. 100 des exportations à destination des pays étrangers). Dans le groupe des *matières premières et produits demi-finis* (dont les ventes s'élèvent de l'indice 59 à l'indice 87), c'est un accroissement considérable des exportations de *fers et aciers* (leur part s'élevant de 7,8 à 12,5 p. 100 du total). Le développement de notre capacité de raffinage explique une part plus forte des ventes de *produits pétroliers* (2,3 contre 1,7 p. 100). On aura noté également des progrès pour les *fils de rayonne*, les *tissus de coton* et les *verreries*. L'industrie chimique aura développé ses ventes d'*engrais*. L'exportation des *pneumatiques* aura nettement repris.

Les résultats sont quelque peu différents par groupes de produits pour les exportations à destination de l'Union française d'outre-mer. Du côté des *produits d'alimentation*, on note une progression exceptionnelle du poste *céréales et produits de mi-*

14. Comme l'aura noté le 20e rapport annuel de la Banque des Règlements Internationaux, ce fut donc une « année de contrastes dans le commerce mondial », avec cependant un fléchissement assez minime du total général (200 millions de dollars, soit moins de 1/4 p. 100 de l'ensemble). Cf. *Banque des Règlements internationaux*, 20e rapport annuel, Bâle, juin 1950, p. 128.

De nombreux pays de l'Amérique latine et de la zone sterling, qui n'avaient plus la possibilité d'absorber une portion croissante d'exportations américaines, étaient donc prêts à se tourner vers les pays d'Europe occidentale en mesure de fournir les biens pour lesquels leurs demandes étaient encore croissantes.

noterie (dont la part s'élève de 1,3 à 3,2 p. 100 du total des ventes effectuées par la métropole). Se développent également les exportations de *machines* et *appareils* (de 7,7 à 8 p. 100), des *fils* et *tissus de coton* (de 11,6 à 14,7 p. 100)... Cependant, comme pour les ventes aux pays étrangers, les matières premières et demi-produits témoignent d'une avance très sensible en ce qui concerne les *produits sidérurgiques* (dont la part s'élève de 4,5 à 5,6 p. 100) et pour les *produits pétroliers* (de 1,6 à 2,5)...

Plusieurs études ont effectué le rapprochement entre les résultats obtenus en 1949 et ceux de l'année de base 1938. Dans l'ensemble, comme pour la plupart des pays d'Europe occidentale, la composition par grandes catégories de produits semble se rapprocher de celle qui existait avant la guerre. Mais des différences très notables subsistent dans le détail. Une avance très sensible subsiste pour les ventes de produits des industries mécaniques (*automobiles, tracteurs et cycles, machines et appareils*). Pour les *fers et aciers*, la proportion d'avant guerre est désormais nettement dépassée. Pour les *produits pétroliers*, il s'agit d'un essor nouveau. Enfin, en ce qui concerne le poste : *combustibles minéraux solides, il faut tenir compte avant tout* de l'inclusion de la Sarre dans le territoire douanier français. (Les situations seraient comparables pour une confrontation avec les résultats de l'année 1928.) On n'oubliera pas, même pour apprécier les parts proportionnelles prises par les différents groupes de produits dans les exportations françaises, que l'année 1938 est une très mauvaise année de référence. Le décalage pour les exportations traditionnelles de produits manufacturés apparaîtrait encore plus considérable si l'on prenait pour référence l'année 1929.

Les tableaux indiquant la répartition par zone monétaire en 1948 et 1949 soulignent le très net progrès des ventes dans la zone sterling (21 p. 100 du total des exportations à l'étranger, contre 18 p. 100 en 1947 et en 1948). La plus forte avance est enregistrée pour les autres zones (leur part est de 74 p. 100 du total contre 71 en 1948 et 69 en 1938) [15]. L'effort pour réduire le

15. Ici encore, il faudrait souligner combien l'année 1938 est pour nous une mauvaise année de référence. En faisant établir une confrontation avec les résultats enregistrés sur les marchés de l'Amérique latine en 1928 par les différents pays participants à l'O. E. C. E., nous avons pu constater que la part

déficit à l'égard de la zone dollar s'est traduit dans l'ensemble par un échec, puisque la part des exportations dirigées vers les Etats-Unis, le Canada et les autres pays de cette zone n'est plus que de 6 p. 100 en 1949 contre 10 p. 100 en 1948, 8 p. 100 en 1947 et 12 p. 100 en 1938. C'est d'ailleurs la part des ventes aux Etats-Unis qui témoigne du plus fort décalage.

Dans ces conditions, en dépit de l'amélioration d'ensemble de la balance commerciale qui marque un excédent très net à l'égard de l'Union française (avec une couverture de 136 p. 100 des importations par les exportations) et une réduction sensible du déficit à l'égard des pays étrangers (pourcentage de couverture de 70 p. 100 en moyenne), un profond malaise subsiste. Le déséquilibre aggravé à l'égard de la zone dollar ne rend-il pas notre effort de promotion des exportations quelque peu dérisoire ? Sans doute, avec un pourcentage de couverture de 49 p. 100 pour les échanges commerciaux, les avoirs en sterling apparaissent-ils désormais suffisants, compte tenu des autres éléments de la balance des paiements (et de certaines rectifications nécessaires). Mais le pourcentage de 14 p. 100 à l'égard de la zone dollar marque un recul par rapport à l'année antérieure (17 p. 100 en 1948), alors que de bien meilleurs résultats avaient été enregistrés en 1938 (34 p. 100) et plus encore en 1928 (50 p. 100). Or, il semble encore difficile d'espérer, compte tenu des résultats d'ensemble du commerce mondial, une amélioration prochaine par la voie des échanges multilatéraux : les prévisions des pays participants à l'O. E. C. E. insistant alors sur la nécessité du maintien d'une aide substantielle pour les années à venir.

Il ne serait pas possible, dans le cadre de cette chronique, de signaler toutes les rectifications qu'il conviendrait de faire subir aux statistiques courantes pour essayer de dégager avec précision les conséquences des dévaluations de septembre 1949. En effet, si le franc a été dévalué de 21,9 p. 100 par rapport au dollar (chaque exportateur français recevant 350 francs au lieu de 272 au cours de la phase précédente), la livre sterling

des ventes françaises y représentent alors plus du double de ce qu'elles étaient en 1938, quant à l'ensemble des exportations de ce groupe de pays.

Une confrontation des résultats obtenus au cours des différentes phases de l'évolution de notre commerce entre les deux guerres a été présentée dans notre article sur la structure des échanges extérieurs publié dans la *Revue d'économie politique* de janvier 1939, p. 501 et s.

a subi une dévaluation plus forte (30,5 p. 100). La monnaie française, appréciée par rapport aux monnaies de la zone sterling, marque une légère dépréciation à l'égard du mark, un plus fort décalage à l'égard du franc belge, tandis que le franc suisse, comme le dollar, est resté stable.

Les statistiques établies en francs français auront enregistré une très forte progression des ventes à l'étranger du troisième au quatrième trimestre (de 35,6 à 44,9 milliards de francs). Quoi qu'il en soit, les calculs de l'indice en volume semblent prouver un accroissement du total des ventes (après un recul de 118 à 109 du second au troisième trimestre, plus ou moins lié à l'attente des dévaluations, c'est un redressement à 131 pour les trois derniers mois de l'année). Cependant, on devrait se demander si cet accroissement du volume des ventes effectuées en monnaie dépréciée a bien représenté un avantage réel. Sans doute, les évaluations devenues habituelles en *dollars, monnaie de compte*, marquent-elles déjà un fléchissement de 245,8 à 216,1 millions de dollars pour les valeurs mensuelles moyennes au cours des deuxième et troisième trimestres, mais nous en avons rappelé le caractère spéculatif. Avec un nouveau recul à 210,3 au cours du quatrième trimestre, la conclusion pouvait être pessimiste. Cependant, la part des ventes effectuées *en fait* contre dollars est restée très faible (6 p. 100). Par contre, la perte relative en devises a été assez faible dans la plupart des autres monnaies, et les recettes en sterling auront relativement augmenté.

D'autre part, l'effet de la dévaluation n'aurait pu apparaître nettement qu'au bout d'un certain nombre de mois, mais alors d'autres influences auront joué à plein : suppression de contingents dans les relations entre pays d'Europe occidentale, amélioration rapide de la conjoncture mondiale, puis boom d'armement. Nous retrouverons le problème dans notre analyse des variations survenues en 1950. Nous nous bornerons à enregistrer les résultats globaux suivants : si, au cours du quatrième trimestre, le pourcentage de couverture des importations de la zone dollar s'est élevé à 21 p. 100, c'est encore surtout par suite d'une limitation considérable des achats en dollars (la moyenne mensuelle de nos exportations n'est encore guère supérieure à 8 millions de dollars, contre 9 millions au cours du premier semestre de 1949 et 10 millions au cours du deuxième semestre

de 1948). Vis-à-vis de la zone sterling, le pourcentage de couverture s'est relevé d'un trimestre à l'autre de 48 à 57 p. 100; vis-à-vis des autres pays, il passe de 113 à 124 p. 100.

Dans les relations avec certains pays, on note une progression toute particulière. Ainsi en va-t-il avec l'Argentine (très fortes commandes de produits sidérurgiques), l'Italie (où le développement des ventes suit, à une cadence d'ailleurs moins rapide, le développement de nos achats, notamment de nos « importations de choc » de produits textiles (filés de coton).

III. — L'évolution des échanges en 1950.

A n'envisager que l'allure générale des courbes, l'évolution du commerce extérieur de la France en 1950 semble prolonger celles de l'année antérieure, avec une stabilité assez remarquable du mouvement des importations, qui, dans l'ensemble, seront quelque peu accrues, et un essor des exportations qui suggère d'abord l'accélération du trend antérieur.

Cependant, des influences très diverses auront joué. Sans doute, les dévaluations de septembre 1948 auront-elles, au cours des premiers mois, facilité certaines substitutions tant à l'importation qu'à l'exportation. Mais se manifeste également l'effet de la suppression d'assez nombreux contingents entre pays participant à l'O. E. C. E. (la seconde tranche de libération des échanges ayant été décidée le 28 décembre 1949 : le pourcentage libérable pour les trois catégories fondamentales de marchandises est porté à 50 p. 100).

Enfin, plus encore que la précédente, l'année 1950 apparaîtra dominée par l'évolution de la conjoncture américaine : après le mouvement de reprise du semestre antérieur, se confirme le développement de l'activité économique et des importations aux Etats-Unis, tandis que les exportations seront maintenues à un niveau relativement réduit.

A partir du 28 juin 1950 — avec le déclenchement de la guerre de Corée — les échanges seront entraînés par un boom d'armement, les Etats-Unis poursuivant le stockage, à des prix rapidement croissants, de matières premières stratégiques. Un renversement de conjoncture du type classique aurait, semble-t-il, marqué de strictes limites à notre effort de redressement, avec des exportations accrues et des termes d'échange relativement

stables, mais sans correction suffisante du déséquilibre majeur du *reste du monde* à l'égard de la zone dollar. Désormais ce sera une phase de large multilatéralisme rendue possible par l'appel exceptionnel de produits sur le marché des Etats-Unis. Subsidiairement, et dans un cadre plus étroit, l'*Union européenne des paiements* (dont les opérations remonteront à juillet 1950) aura joué un grand rôle. Par l'aisance des premiers règlements qu'elle institue, elle complète les libérations d'échanges intra-européens. Elle aura cependant suscité de larges demandes non encore compensées, essentiellement de la part de la République fédérale allemande.

Une étude détaillée est à présent possible pour la première de ces phases, ainsi que pour le troisième trimestre 1950, au cours duquel se développe déjà le boom d'armement. Les résultats généraux concernant le quatrième trimestre indiquent d'ailleurs une très nette accentuation du mouvement ainsi esquissé, avec la « fuite » vers l'étranger de nombreux produits de base et matières devenus rares.

A. — *Le premier semestre 1950 : effets conjugués des dévaluations et des libérations d'échanges.*

Les quatre premiers mois de l'année avaient fait l'objet de commentaires relativement pessimistes. Les exportations sont stimulées, *dans le cadre européen*, à la fois par les suppressions de contingents et par la sous-évaluation du franc à l'égard des monnaies autres que celles de la Grande-Bretagne, des pays scandinaves et des Pays-Bas. D'autre part, le jeu de substitution à l'égard des produits payables en dollars se poursuit sur les *autres marchés* (y compris ceux de la zone sterling). Par contre, on constate l'alourdissement de nos achats, généralement plus onéreux, plus abondants aussi après le relâchement de nos restrictions quantitatives. Dans une phase d'expérimentation, le souci de l'aggravation de la balance commerciale reste une préoccupation de tous les instants.

Dans l'ensemble, en effet, pendant ces quatre mois, les importations auront atteint l'indice 114 en volume (contre 104 en moyenne en 1949) : 128 dans les relations avec l'étranger, 77 pour les produits venant de l'Union française d'outre-mer. La progression est générale, sauf en ce qui concerne les achats

dans la zone dollar. On ne peut dissocier nettement ce qui serait imputable aux libérations d'échanges (commandes accrues dans les pays participants à l'O. E. C. E.) et ce qui provient d'autres influences. Le développement des achats dans la zone sterling n'est qu'en partie lié au rajustement de prix. Certains stocks de matières premières — notamment de *produits bruts textiles* — devaient être reconstitués (ils n'avaient pas été renouvelés en 1949, dans la phase de baisse des prix, ni au lendemain même des dévaluations).

Dans la zone dollar, d'importants achats de coton doivent aussi être effectués. Mais la phase des livraisons exceptionnelles de blé, charbon, corps gras et autres produits essentiels semble bien être révolue... (Cf. le tableau des fournitures au titre de l'aide Marshall.) De ce seul fait, la situation peut déjà être jugée plus favorable, en dépit de l'alarme causée par un plus faible pourcentage de couverture des importations par les ventes à l'étranger.

En effet, nos exportations se développent. En volume, l'indice de 132 pour l'ensemble de l'année 1949 s'élève à 151 pour la moyenne des quatre premiers mois. Pour les ventes à l'étranger, il passe de 113 en 1949 à 136 au premier trimestre et 144 en avril (pour celles vers l'Union française d'outre-mer de 176 à 184, mais avec un recul à 176 en avril). Ce développement concerne la plupart des groupes de marchandises. Les *objets de consommation* représentent encore 44 p. 100 du total (avec une demande persistante de *produits agricoles* et de *textiles* notamment). On peut signaler alors une moindre avance des exportations de *biens d'équipement* et un recul passager du groupe des *produits énergétiques*.

Les différentes zones monétaires participent à peu près également, au cours du premier trimestre, à la reprise des exportations françaises. Cependant, en avril, tandis que se résorbe le gonflement des commandes des pays appartenant aux *autres zones*, ce sont les demandes de la zone sterling qui sont décidément les plus fortes. Ce résultat avait semblé paradoxal aux yeux de ceux qui avaient concentré leur attention sur le phénomène de « libération des échanges » et sur les effets directs de la dévaluation dans les seules relations bilatérales.

Cependant, s'il est vrai que pour l'ensemble du premier semestre « la libération des échanges inter-européens ne paraît

pas avoir favorisé l'exportation dans la même mesure que l'importation » [16], les résultats enregistrés dès les mois de mai et de juin témoignent déjà de changements caractéristiques. Du côté des achats, c'est un recul assez net : de 114 en moyenne pour le premier trimestre à 97 et 110 en ce qui concerne le volume des importations globales, de 128 à 105 et 116 pour les marchandises en provenance de l'étranger. De plus, c'est à l'Union française que va une plus grande partie des commandes (indice 77 en mai, 94 en juin). Quant à la nature des produits importés, les biens d'équipement retrouvent une place plus satisfaisante.

A l'exportation, le mois de mai semble avoir marqué un nouveau recul (indice 149 pour les ventes globales). Il ne s'agit, en réalité, que du fléchissement temporaire des exportations vers l'Union française (indice 160 en mai, avec un rebondissement à 212 en juin). Dans les relations avec l'étranger, on note au contraire une montée régulière de l'indice du volume; 144 en avril, 147 en mai, 164 en juin. Au cours de ce dernier mois, sera enregistré un premier record dans le volume de nos exportations globales (étranger + Union française) avec l'indice 179.

Il ne convient généralement pas de s'attarder outre mesure sur les variations mensuelles des indices, si ce n'est lorsqu'on s'efforce de retracer le jeu d'émotions suscitées par le développement des expériences : d'un mois à l'autre, les statistiques ont toujours enregistré d'assez amples oscillations de caractère saisonnier ou accidentel (voire des irrégularités imputables à l'imperfection des relevés de la douane). On aura noté cependant, à la veille du boom d'armement, un certain succès de l'effort de promotion des ventes dans la zone dollar (qui atteignent 8 p. 100 du total des exportations à l'étranger, mais ceci à un moment où l'ensemble des importations américaines s'est déjà considérablement accru. Et ce seront encore les exportations vers la zone sterling (32, puis 33 p. 100 de ce total au cours des mois de mai et juin) qui auront marqué la plus forte progression.

Sans pouvoir véritablement isoler l'action des dévaluations et décalages de prix, les services d'études du *Fonds monétaire international* ont présenté des diagrammes suggestifs quant aux

16. Notes et études documentaires, n° 1383, sur le Commerce extérieur de la France, *La Documentation française*, 26 septembre 1950, p. 25.

effets de substitution qui avaient pu s'opérer dans le commerce mondial. Une première comparaison avait porté sur les statistiques des premiers trimestres de 1949 et de 1950, de façon à dégager la part prise par les différents pays intéressés sur divers marchés importants [17]. On en sera venu à constater qu'en dépit d'un assez grand accroissement du volume de leurs ventes, la Grande-Bretagne et divers autres pays de la zone sterling n'avaient pas bénéficié d'un grand avantage relatif en valeur [18]. Pour le groupe France-Italie, envisagé en bloc, à une part en volume un peu plus forte (environ 15 p. 100), avait correspondu une progression relative en valeur plus considérable (20 p. 100), tandis que l'Allemagne et l'Autriche — pour de tout autres raisons, et même le Bénélux, avaient été largement bénéficiaires à la fois en volume et en valeur. Dans une seconde confrontation portant sur l'ensemble du premier semestre, et pour laquelle on aura renoncé à bloquer les résultats concernant plusieurs pays, la situation apparaîtra quelque peu différente (en ce qui concerne le Bénélux, on notera, par exemple, une très grande divergence entre le cas de la Belgique, qui ne réalise pas de gain relatif en valeur, et celui des Pays-Bas, qui, seuls, semblent avoir bénéficié largement du déplacement des courants d'échange), mais pour la France (reprise isolément) la progression relative est plus forte en valeur qu'en volume vers les pays de l'O. E. C. E. (elle atteint 15 p. 100 vers l'Europe continentale, 25 p. 100 vers la Grande-Bretagne), ainsi que dans les relations avec les principaux autres pays de la zone sterling (80 p. 100) et de l'Amérique latine (plus de 100 p. 100) [19].

17. *International Financial Statistics*, août 1950. Les diagrammes ont été établis d'après les statistiques d'importation de 14 pays. Précisons bien qu'en éliminant les variations générales pour ne retenir que la part proportionnelle prise par chaque fournisseur, on n'obtient pas, pour autant — comme il est suggéré — la stricte mesure d'une élasticité de substitution par rapport aux prix. Dans le cas de l'Allemagne, par exemple, ce n'est pas seulement la faible dévaluation du mark, ni même le décalage relatif des prix intérieurs, mais, *avant tout*, la reconstruction de l'économie et la reprise industrielle longtemps retardée, et désormais extraordinairement rapide, qui auront joué un rôle décisif.

18. Sur l'importance de ce phénomène dans les expériences antérieures, cf. J. Weiller, *L'influence du change sur le commerce extérieur*, Paris, 1929.

19. En moyenne, l'accroissement de la part de la France aurait été de près de 25 p. 100 en volume et d'un peu plus en valeur. V. *International Financial Statistics*, décembre 1950. Cependant, vers les Etats-Unis, à un accroissement de 35 p. 100 environ de la part en volume correspond un progrès de 20 p. 100 seulement en valeur.

B. — *Les échanges au cours du second semestre 1950 : l'influence du boom d'armement et du mécanisme de l'Union européenne des paiements.*

Si la date du 28 juin 1950 ne marque pas une césure dans l'évolution du commerce extérieur de la France, cependant l'influence du boom d'armement se fera très rapidement sentir. Dans une conjoncture exceptionnelle, les ventes se développeront beaucoup plus facilement sur le marché américain lui-même et dans un grand nombre de pays, que des rentrées de dollars faciles inciteront à importer davantage. Or, les exportations des Etats-Unis n'auront pas progressé symétriquement : les possibilités de substitution s'élargiront encore. Dans les relations intra-européennes, le mécanisme de l'*Union européenne des paiements* aura provoqué certains revirements de tendances caractéristiques.

Seuls les résultats détaillés du troisième trimestre peuvent encore être analysés ici. Ils sont significatifs. La réduction des importations, devenues plus onéreuses et souvent plus difficiles, dépassera nettement la contraction saisonnière qu'on pouvait escompter. L'indice du volume global tombe nettement de son niveau de 1938 (89 contre 114 au premier trimestre; 76 pour les produits de consommation au lieu de 105 pour les mêmes périodes). La limitation des achats de biens de consommation est alors liée en grande partie à la réduction des importations de produits alimentaires. Si la chute est relativement moindre en ce qui concerne les *matières premières*, elle se poursuit régulièrement depuis le premier trimestre, où elles avaient atteint l'indice 118; après l'indice 96 au deuxième trimestre, on enregistrera l'indice 80 au cours des mois d'été. Le phénomène est inquiétant, tandis que les perspectives d'approvisionnement régulier se restreignent et que l'ascension des cours se poursuit.

Pour apprécier les résultats obtenus du côté de l'exportation, il faut bien tenir compte des considérations déjà présentées dans le commentaire des statistiques des mois précédents. L'indice global ne marque pas encore de nouvelles progressions : il s'établit à 158 pour le volume des ventes, contre 160 au cours du trimestre précédent. Dans les exportations vers l'étranger, il se maintient à 152, niveau déjà atteint au cours des mois antérieurs.

Mais déjà la composition des ventes se modifie. Ainsi, la demande extérieure se porte-t-elle davantage sur les combustibles et carburants : la part de l'*énergie* dans les exportations globales sera passée de 5 à 6, puis à 7 p. 100 au cours de chacun des trois premiers trimestres (l'indice du volume s'élevant de 411 à 504, puis à 620.) Pour les *moyens d'équipement d'origine industrielle*, les ventes rejoignent le maximum atteint au premier trimestre (l'indice, après avoir fléchi de 287 à 276, s'établit à 289).

Quant à la direction de ces exportations, deux cas doivent être étudiés plus particulièrement : celui de l'accroissement des achats américains et celui des demandes provenant de la République fédérale allemande. Ce pays devient généralement débiteur du nouveau système de clearing multilatéral, alors que la France sera généralement créditrice — une telle situation devant exiger par la suite d'importants correctifs.

La moyenne mensuelle des exportations vers la zone dollar se sera élevée, de mars à juillet, de 3,1 à 4,3 milliards de francs (elle atteindra 9,7 en décembre). Vers les Etats-Unis, d'un minimum de 2,06 en avril, le montant des ventes s'élèvera à 4,38 en septembre (et 7,86 en décembre). Des évaluations faites en fonction des statistiques d'importations américaines indiquent un accroissement d'environ 50 p. 100 du second au troisième trimestre, les progrès de la France sur le marché des Etats-Unis apparaissant intermédiaires entre ceux de l'Allemagne occidentale et de la Grande-Bretagne, d'une part, ceux de la Belgique, d'autre part [20]. Pour l'ensemble des pays d'Europe occidentale, l'augmentation des achats effectués par les Etats-Unis en liaison avec la constitution de stocks de matières premières stratégiques aura été considérable. Négligeables au cours du premier trimestre, les envois de produits sidérurgiques français, qui avaient déjà atteint 1.700.000 dollars au cours du deuxième trimestre, s'élèvent alors à 4.700.000 dollars; ceux de produits chimiques passent d'un trimestre à l'autre de 700.000 à 1.700.000 dollars; ceux d'articles manufacturés tex-

20. Nos ventes aux Etats-Unis se sont élevées de 20,1 à 29,4 millions de dollars (mais notons qu'elles n'étaient encore que de 15,5 au quatrième trimestre de 1949, et de 15,8 millions au premier trimestre 1950). Celles de l'Allemagne occidentale seront passées de 13,8 à 27,7 millions de dollars au cours de la même période, et celles de la Grande-Bretagne de 61,1 à 91,4. V. *Bulletin économique pour l'Europe*, troisième trimestre 1950, Genève, Nations-Unies, 1951.

tiles de 4.500.000 à 5.300.000 dollars. Et tandis que les matières premières textiles marquent une progression de 600.000 à 800.000, les autres matières premières voient leurs exportations s'élever de 1 million à 3.300.000 dollars [21].

Pour l'Allemagne, le phénomène majeur aura été le transfert d'un grand nombre d'achats des Etats-Unis vers les pays européens. De ce côté, jouent désormais les facilités de règlement de l'*Union européenne des paiements*. Les exportations françaises vers l'Allemagne seront passées d'un minimum de 4,84 milliards de francs en avril à 7,31 en juillet (pour atteindre un maximum de 10,21 en octobre). Les achats ont porté sur les produits d'alimentation (notamment sur environ 100.000 tonnes de blé au cours des mois d'été), sur les combustibles, les produits chimiques, les filés de textiles... [22]. Dans une phase de croissance rapide de l'activité économique et du revenu national allemands, on aura noté, en définitive, en dépit de la limitation des achats sur le marché américain, une augmentation de plus de 100 millions de dollars des importations allemandes d'un trimestre à l'autre.

De même avait-on observé un accroissement général des importations suisses du fait de la mise en œuvre d'un programme de constitution de stocks de denrées alimentaires, de combustibles et matières premières. Par contre, pour l'ensemble des pays d'Europe occidentale, comme pour la France, il s'était produit alors un fléchissement général des importations, qui, dans la conjoncture nouvelle, était généralement interprété de façon pessimiste. En définitive, nos ventes aux pays de l'O. E. C. E. autres que ceux de la zone sterling seront passées d'une moyenne mensuelle de 18,3 milliards de francs en 1949 à un premier maximum de 27,9 en juin (pour atteindre une moyenne de 38,7 au cours du dernier trimestre).

Dans les relations avec la zone sterling — où la moyenne

21. Signalons également que les usines de caoutchouc synthétique américaines ont décidé alors l'achat à la France, à une cadence mensuelle de 400.000 hectolitres, de stocks d'alcool s'élevant à 5 millions 1/2 d'hectolitres, à 95°, pour une valeur globale d'environ 60 millions de dollars.

22. Le *Bulletin économique pour l'Europe* (*op. cit.*, p. 7) fait à cet égard les constatations suivantes : parmi les différents pays européens fournisseurs, la France a eu la part la plus importante dans l'accroissement des importations de l'Allemagne occidentale entre le deuxième et le troisième trimestres. Les importations d'origine française ont augmenté de 26 millions de dollars, c'est-à-dire des 2/3, si bien que la tendance à l'augmentation, déjà visible depuis le début de l'année, s'est poursuivie à un rythme accéléré...

mensuelle des exportations françaises avait atteint 7,9 milliards de francs en 1949 — le maximum avait été de 12,2 en juin; il y eut un léger fléchissement au troisième trimestre : moyenne mensuelle, 10,8 milliards (mais pour le dernier trimestre, celle-ci s'élève à 15,6 milliards de francs).

Quant à l'accélération du mouvement au cours du dernier trimestre — avec toutes les exagérations qu'il a comportées du fait de la course aux produits en voie de raréfaction, un indice permet déjà d'en apprécier l'importance : celui du volume global des exportations, sur l'ancienne base 100 en 1938, qui s'élève de 162 à 236 d'un trimestre à l'autre (moyenne annuelle : 177 pour 1950). Quant au volume des importations, il se sera luimême relevé du minimum de 93 pour les mois d'été au maximum de 124 pour le quatrième trimestre (moyenne annuelle : 110).

L'*Institut national de la Statistique et des Etudes économiques* vient d'ailleurs d'établir de nouveaux indices du volume sur la base 100 en 1949. Ils permettent d'apprécier l'évolution d'ensemble survenue pour certaines grandes catégories d'importations et d'exportations entre 1948 et 1950 (voir tableaux annexes).

Considérations finales.

Si nous jetons à présent un coup d'œil d'ensemble sur l'évolution du commerce extérieur de la France depuis le second semestre 1948, nous ne pouvons manquer d'être frappés par la continuité du redressement effectué. Cependant, l'importance de ce redressement ne saurait être jugé en fonction des résultats du second semestre 1950, qui ne marque nullement un point final, mais dérive d'une situation paradoxale et précaire. Un optimisme excessif a sans doute accompagné la publication de statistiques fragmentaires — concernant le seul mouvement des échanges extérieurs français, isolé de son contexte international. Nous avons suffisamment souligné les conditions dans lesquelles non seulement les Etats-Unis, mais encore des pays participant à l'*Union européenne des paiements*, et notamment l'Allemagne, avaient été incités à absorber des quantités accrues de produits étrangers. Quant au fléchissement des importations, qui a été la caractéristique dominante pour un grand nombre de pays européens — et non seulement pour la

France — des commentaires d'une tonalité assez pessimiste en ont vu la raison dans « une certaine incapacité » où se trouvèrent ces pays de se procurer des matières premières devenues plus rares [23]. D'ailleurs, le gouvernement français s'en est inquiété, en prenant l'initiative d'une action internationale pour en faciliter la répartition.

Au contraire, les résultats obtenus au cours des deux années antérieures (du second semestre 1948 à juin 1950) apparaissent bien plus remarquables. Du côté des importations, le but ne pouvait être d'obtenir une compression très considérable. Il n'est plus nécessaire d'insister sur le fait que, du point de vue des échanges extérieurs, l'aide Marshall a été utilisée essentiellement pour la consolidation des structures existantes — certains courants commerciaux étant apparus strictement nécessaires à la continuité de l'activité industrielle. Par contre, le déséquilibre mondial persistera, et, de ce fait, de très sévères restrictions quantitatives ne cesseront d'être opposées à l'égard des autres importations de la zone dollar. Plus généralement, rappelons que non seulement les pays européens, mais aussi ceux de la zone sterling et bien d'autres encore (voire même le Canada, intégré à la zone dollar), ont cru devoir maintenir ou rétablir des systèmes de contingentement.

Aussi, tandis que la France s'efforçait de détourner sa demande d'importations, de manière à éviter la pénurie de dollars, son effort d'exportation s'est trouvé canalisé dans des directions nettement définies. Une double liaison s'est effectuée, en définitive : à travers l'*Organisation économique de Coopération européenne*, les accords de paiements intra-européens, puis l'*Union européenne des Paiements* d'une part, et, d'autre part, quoique de façon moins apparente, dans le système de relations complexes et de multilatéralisme effectif avec la Grande-Bretagne, le Commonwealth et les autres pays englobés dans la zone sterling. La possibilité d'obtenir, au moins dans une certaine mesure, une reprise concertée des échanges et une compensation des paiements à l'intérieur de ces deux groupes

23. « Ce qu'il y a de grave, c'est que le faible volume des importations, joint à l'augmentation du volume de la production, semble, autant que l'on puisse s'en rendre compte, avoir amené une diminution du stock des matières premières dans la phase initiale d'une période d'augmentation de la demande mondiale, de hausse des prix et de pénurie grandissante pour certains articles. » V. *Bulletin économique pour l'Europe*, troisième trimestre 1950, *op. cit.*, p. 4.

importants (et partiellement interdépendants) a certainement joué un rôle essentiel quant à la nature des réadaptations effectuées. Par ailleurs ont subsisté les accords bilatéraux, tandis que la persistance de la tension internationale limitait strictement les relations entre l'Est et l'Ouest.

La reprise de l'exportation française fut ainsi à la fois canalisée et favorisée par la création ou la consolidation de ces zones de *libération* et de *multilatéralisme partiels*. Elle a pu se développer à travers les alternances de la conjoncture mondiale, soit que la récession américaine ait orienté les politiques économiques de nombreux pays vers des achats en monnaies moins rares, soit qu'une demande d'importations massives jointe à la limitation des exportations de la part des Etats-Unis ait permis une beaucoup plus grande aisance des règlements monétaires à l'échelle d'un vaste système multilatéral d'échanges. Nous ne pouvons négliger les difficultés partielles d'ajustements telles que celles qui se manifestent au sein de l'*Union européenne des Paiements*, ou à nouveau dans nos relations avec la zone sterling. Mais nous ne devons pas perdre de vue ce qui reste le phénomène majeur. Pendant de longues années, les pays qui, conformément aux « règles du jeu », étaient avant tout soucieux de retrouver l'équilibre *global* de leur balance des paiements courants furent conduits à une attente relativement passive du retour à un multilatéralisme *effectif* grâce au redressement des échanges des Etats-Unis avec le reste du monde [24]. Nous ne pouvons donner à la présente évolution, qui est de caractère *conjoncturel*, la signification d'un retour à des *structures* durablement équilibrées. Nous

24. Cf. la *note sur les tendances de longue durée des échanges extérieurs de la France* que nous avions soumise à la réunion du Conseil de l'*Association internationale des Sciences économiques* (Monaco, 10-14 septembre 1950). On nous permettra de reprendre ici quelques phrases de sa conclusion : « ... *si une coordination des efforts et des programmes en vue de combler durablement le déficit dollar n'est pas exclue, et si le même esprit de coopération se retrouve à l'intérieur de la zone sterling, la réadaptation structurelle pourra être bien moindre qu'il ne semble actuellement nécessaire... L'économie française, fraction, en définitive, modeste d'un système de relations économiques internationales, a besoin — comme beaucoup d'autres sans doute — que la réadaptation générale du système s'effectue compte tenu de ses besoins essentiels et de ses possibilités. La modestie même de ses exigences — aussi bien que leur caractère spécifique — l'empêche de peser d'un grand poids dans le jeu de ces réadaptations de large envergure... Celles-ci n'en sont pas moins nécessaires pour que ce pays retrouve* une position stable sans avoir recours à de tout autres méthodes... »

pouvons d'ailleurs craindre — même si le pire est évité — de nouvelles et graves difficultés d'ajustement.

Reconnaissons que, dans les conditions présentes de l'économie mondiale, il eût été vain de rechercher davantage : de 1948 à 1951, l'effort de réaménagement des courants d'importation et de promotion des ventes à l'étranger a contribué à rétablir, autant qu'il était possible, l'équilibre de nos échanges courants. Les dangereuses exagérations qu'enregistrent les statistiques des derniers mois de 1951 du côté de l'exportation de produits rares devront appeler certains correctifs. De même, les difficultés d'approvisionnement et la détérioration des termes de l'échange ne laisseront-ils pas d'être préoccupants... Liés à une conjoncture exceptionnelle, ces phénomènes posent de nouveaux problèmes, très différents de ceux d'une réadaptation structurelle de longue durée qui ont, jusqu'à présent, retenu l'attention.

Jean WEILLER.

TABLEAU I.

Variations des échanges en valeurs (francs courants).
Moyennes mensuelles.

	IMPORTATIONS (en millions de francs français)	EXPORTATIONS (en millions de francs français)
1948	56.056	36.171
1949	76.816	65.169
1949. 1er trimestre	77.360	61.782
2e trimestre	81.650	66.432
3e trimestre	71.056	58.864
4e trimestre	77.199	73.596
1950. Janvier	87.248	74.163
Février	96.594	85.554
Mars	93.697	76.377
Avril	92.921	79.115
Mai	80.615	74.462
Juin	96.929	90.676
Juillet	74.006	80.071
Août	80.282	77.025
Septembre	74.824	83.146
Octobre	86.598	112.368
Novembre	101.557	120.551
Décembre	107.461	119.132
Moyenne générale	89.394	89.387

TABLEAU II.

Evaluations en dollars (moyennes mensuelles).
(Bulletin statistique du Commerce extérieur de l'O. E. C. E.)

	IMPORTATIONS (total en millions de dollars)	EXPORTATIONS (total en millions de dollars)
1937	140,5	79,4
1938	109,8	74,4
1946	184,9	70,8
1947	277,3	156,0
1948	287,4	166,8
1949	273,1	225,9
1949. 1er trimestre	291,2	231,4
2e trimestre	302,2	245,8
3e trimestre	261,2	216,1
4e trimestre	238,2	210,3
1950. Janvier	249,3	211,9
Février	276,0	244,4
Mars	267,7	218,2
Avril	265,5	226,0
Mai	230,3	212,7
Juin	276,9	259,1
Juillet	211,4	228,8
Août	229,4	220,1
Septembre	213,8	237,6
Octobre	247,4	321,2
Novembre	290,2	344,4
Décembre	307,0	340,4
Moyenne générale	255,4	255,4

TABLEAU III.

Indices du volume du commerce.
(Base 100 en 1938.)

	1947	1948	1949	1950
ETRANGER.				
Importations	127	114	116	115
Energie	76	91	115	107
Matières premières et produits demi-finis	109	101	97	94
Moyens d'équipement	762	331	268	283
Produits de consommation	113	139	131	144
Exportations	74	78	114	163
Energie	63	346	488	570
Matières premières et produits demi-finis	52	59	89	139
Moyens d'équipement	260	187	211	272
Produits de consommation	95	81	124	161
UNION FRANÇAISE D'OUTRE-MER.				
Importations	49	65	75	80
Matières premières et produits demi-finis	107	136	149	121
Produits de consommation	44	58	68	77
Exportations	104	133	178	197
Matières premières et produits demi-finis	79	128	179	199
Moyens d'équipement	289	254	333	347
Produits de consommation	89	116	152	169
ETRANGER ET UNION FRANÇAISE D'OUTRE-MER.				
Importations	105	101	104	105
Energie	76	91	114	106
Matières premières et produits demi-finis	111	107	103	97
Moyens d'équipement	762	331	268	283
Produits de consommation	65	84	84	96
Exportations	83	96	132	174
Energie	87	307	453	543
Matières premières et produits demi-finis	55	69	98	146
Moyens d'équipement	250	227	270	315
Produits de consommation	97	102	139	171

TABLEAU IV.

Indices du volume du commerce extérieur.
(Base 100 en 1949.)

INDICES	Année 1948			Année 1950		
	Etranger	U.F.O.M.	Ensemble	Etranger	U.F.O.M.	Ensemble
Importations :						
Alimentation humaine	102	88	92	101	118	113
Matières premières et demi-produits	89	93	90	97	90	96
Produits fabriqués	115	110	115	133	91	132
ENSEMBLE	95	89	93	102	118	106
Exportations :						
Alimentation humaine	57	67	62	176	121	149
Matières premières et demi-produits	59	73	62	158	123	150
Produits fabriqués	72	73	73	122	113	117
ENSEMBLE	63	72	67	149	116	135

Tableau V.

Répartition des échanges par zones.

(Pourcentage de la valeur des importations ou des exportations totales avec l'étranger.)

	1938	1947	1948	1949	1950
Importations	100	100	100	100	100
Zone dollar	21	48	32	29	21
Zone sterling	28	15	26	28	31
O. E. C. E. (pays de l'Europe contenance et leurs T.O.-M.)	33	23	27	30	33
Autres pays	18	14	15	13	15
Dont :					
Est européen	6	2	4	4	3
Pays de l'Amérique du Sud à accords	8	9	7	5	8
Exportations	100	100	100	100	100
Zone dollar	11	8	10	6	9
Zone sterling	20	18	18	21	21
O. E. C. E. (pays de l'Europe contenance et leurs T.O.-M.)	50	56	56	48	51
Autres pays	19	18	16	25	19
Dont :					
Est européen	8	4	4	7	3
Pays de l'Amérique du Sud à accords	5	7	5	10	9

Tableau VI.

Balance commerciale par zones.

(Rapport des exportations aux importations.)

	1938	1947	1948	1949	1950
Zone dollar	34	7	16	14	37
Zone sterling	47	51	34	49	57
O. E. C. E. pays de l'Europe contenance et leurs T.O.-M.)	105	106	102	108	135
Autres pays	67	55	56	130	110
Ensemble des pays étrangers	66	44	50	67	87

N. B. — Zone dollar : pays d'Amérique du Nord (y compris le Canada) et d'Amérique centrale (non compris les possessions européennes), Philippines, Colombie, Venezuela, Libéria.

Zone sterling : pays du Commonwealth (sauf le Canada), Irlande, Islande, Arabie, Irak, Iran, Thaïland.

Pays de l'O. E. C. E. (n'appartenant pas à la zone sterling) : Allemagne occidentale, Autriche, Danemark et Groënland, Grèce, Italie, Norvège, Pays-Bas et T. O.-M., Portugal et T. O.-M., Suède, Suisse. Turquie, Union économique belgo-luxembourgeoise et T. O.-M.

Pays de l'Est européen : Union soviétique, Tchécoslovaquie, Finlande, Pologne, Bulgarie, Hongrie, Roumanie, Yougoslavie, zone soviétique d'Allemagne.

Pays à accords de l'Amérique du Sud : Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Equateur, Paraguay, Pérou, Uruguay.

LES TRANSPORTS

SOMMAIRE : Généralités. — *Les transports ferroviaires* : Reconstitution et équipement. Evaluation des trafics voyageurs et marchandises. Le déficit de la S. N. C. F. — *Transports fluviaux* : Faiblesse des efforts accomplis. L'évaluation du trafic. — *Transports routiers* : La remise en état des routes. Estimation du trafic. — *Transports aériens* : L'organisation d'Air-France. Les compagnies privées. L'évaluation du trafic. — *Transports maritimes* : L'évolution de la réglementation. La reconstitution et l'état actuel de notre flotte. Les ports. — *Conclusion.*

L'activité des transports français, au cours des premières années de l'après-guerre, fut caractérisée par leur impossibilité de répondre à une demande, sans cesse croissante, de services. L'insuffisance de leurs moyens engendrait alors un « goulot d'étranglement » qu'il était indispensable d'élargir rapidement afin de remédier à la paralysie de la vie économique. La reconstitution des transports fut encouragée par les pouvoirs publics qui les fit bénéficier de toutes les priorités. Il eût été souhaitable d'élaborer un programme d'ensemble fixant à chacun d'eux son champ d'activité. En l'absence d'un tel programme, les intéressés s'ingénièrent à développer au mieux leurs possibilités sans tenir compte des agissements de leurs concurrents, d'autant plus que le plan Monnet de 1946 prévoyait un accroissement de l'activité des transports qui, dans leur ensemble, devaient réaliser un trafic, mesuré en tonnes expédiées, égal à 125 % de 1938, en 1948, et à 160 % en 1950. Dans ce projet, la voie ferrée était d'ailleurs nettement avantagée, puisque, pour 1950, elle était gratifiée de l'indice 180, alors que la voie d'eau et la route n'obtenaient que les indices 130 et 133.

La reconstitution du réseau ferré fut techniquement un succès dont il faut louer la direction et le personnel de la S.N.C.F.; dès 1947, elle était à même d'assurer le trafic qui lui était demandé. Les transports routiers, longtemps freinés par les attributions insuffisantes de carburants et de pneumatiques, se relevèrent à leur tour et, dès 1948, les transporteurs publics entraient en compétition avec le chemin de fer dans la recher-

che du trafic; l'influence des transports automobiles privés ne se fit sentir que beaucoup plus tardivement. La reprise des transports fluviaux, les plus délaissés par les pouvoirs publics, ne suivit que de loin; aujourd'hui encore, avec une flotte partiellement reconstituée, ils ne réalisent qu'un trafic inférieur à celui de 1938.

Les conséquences de cette politique de laisser faire fut que la capacité de transport se développa beaucoup plus rapidement que les besoins. Ceux-ci étant d'ailleurs diminués par suite de la disparition des transports parasitaires caractérisant l'économie de pénurie. Les années 1948 à 1950 correspondent à une période de lutte entre les différents modes de transport, lutte de plus en plus âpre à mesure que l'on avance dans les années 1949 et 1950, l'activité économique marquant le pas.

Pendant ce temps, que faisaient les pouvoirs publics ? Poussés par les événements, et devant le déficit croissant de la S.N.C.F., ils prenaient quelques mesures fragmentaires pour protéger le rail, mais au début de 1951, on en est encore à attendre un plan de coordination de l'ensemble des transports.

Dans cette étude, nous passerons successivement en revue les différents moyens de transport intérieur, puis nous donnerons un aperçu des transports maritimes.

Les transports ferroviaires.

L'état d'avancement des travaux de reconstruction au début de 1948 permettait déjà un fonctionnement presque normal de la S.N.C.F.; aussi, bien que les dépenses de construction et de remise en état aient été maintenues dans des limites très étroites cette année-là et les années suivantes, la voie ferrée a pu faire face aux nécessités du trafic, et le « goulot transports » qui avait caractérisé les années précédentes ne s'est plus fait sentir.

Mais le résultat de ce freinage des dépenses d'investissements a été la mise en veilleuse du programme de Reconstitution-Equipement dit « Plan Vert », approuvé en 1946 par le ministère des Travaux publics et des Transports. Le but essentiel de ce programme était de profiter de l'importance exceptionnelle des travaux de reconstruction à entreprendre pour moderniser les installations et les équipements afin d'améliorer le rendement et d'accroître la productivité. En 1949, la réalisation du pro-

gramme concernant les installations fixes ne représentait que 60 % de l'objectif prévu. Il restait à reconstruire 500 ouvrages d'art dont 33 ponts-rails construits en provisoire, entraînant de ce fait des dépenses d'entretien élevées et des ralentissements qui occasionnaient un surcroît de consommation de charbon de 200.000 tonnes par an; restaient également à reconstruire 50 % de l'ensemble des dépôts et des ateliers de machines détruits, 30 % de l'ensemble des installations marchandises, 20 % de l'ensemble des grands triages, 400 gares environ, représentant 90 % de l'ensemble des gares de voyageurs détruites, dont certaines importantes (Amiens, Les Aubrais, Besançon, Dunkerque, Mâcon, Modane, etc.) toujours en ruines et exploitées dans des conditions défectueuses. La modicité des crédits mis à la disposition de la S.N.C.F. n'a pas permis un avancement important des travaux en 1950. Toutefois, quarante ouvrages définitifs, dont certains très importants, ont pu être remis en service; parmi ceux-ci, les ponts de Chasse et de Lyon-Saint-Clair sur le Rhône, le viaduc de Lessarts, près de Dinan, le pont Royal, ligne de Culoz à Modane, le pont du Var, le viaduc de Cize-Bolozon, ligne de Bourg à Bellegarde, le viaduc de Serrouville, le viaduc d'Orival sur la Seine. Des installations destinées au trafic accéléré des marchandises ont été réalisées à Noisy-le-Sec et à Avignon. Mais il reste beaucoup à faire en matière d'ouvrages d'art, de signalisation et de bâtiments.

La reconstitution du parc du matériel détruit ou enlevé pendant la guerre est en meilleure voie; d'ores et déjà, la dernière tranche du programme est engagée. Mais il restera à poursuivre la reconversion du matériel moteur et le renouvellement du matériel roulant.

Les dépenses de reconstitution engagées par la S.N.C.F. s'élevaient, au 31 décembre 1949, à 201,5 milliards de francs dont 40,6 milliards en 1948 et 45,9 milliards en 1949.

Pour 1950, la S.N.C.F. avait demandé une allocation de 85 milliards, il ne lui a été accordé par la loi de finances que 55 milliards de crédits, dont 34 milliards pour les travaux de reconstitution et 21 milliards pour les travaux d'équipement. Pour 1949, la loi de finances avait fixé les crédits mis à la disposition de la S.N.C.F. à 65 miliards, dont 36 milliards pour la reconstitution. Il n'est prévu, pour 1951, que 39 milliards de francs, 23 milliards pour la reconstitution, 16 milliards pour

l'équipement. Dans ces conditions, aucune opération nouvelle ne peut être entreprise qui ne soit justifiée par une rentabilité élevée ou nécessitée par la sécurité des transports.

Les travaux d'investissements qui ont été réalisés, ou qui sont en cours, correspondent soit à des aménagements exécutés à l'occasion de la reconstruction, soit à des travaux de signalisation, de sécurité, à des transformations de matériel (locomotives à vapeur équipées pour la chauffe au fuel-oil) ou à des constructions d'habitations pour agents. Ces investissements s'élevaient à 35,3 milliards de francs fin 1949. Mais les travaux les plus intéressants du point de vue de la rentabilité sont, sans contredit, ceux concernant l'électrification; 2.074 km. de lignes doivent être électrifiées en dix ans (dont 512 km. pour la ligne Paris-Lyon). Au terme de ce programme, l'économie annuelle de charbon atteindra 1.585.000 tonnes, ce qui portera à près de 3 millions de tonnes l'économie totale due à l'électrification [1]. Depuis octobre 1950, les 315 km. de la ligne Paris-Dijon sont entièrement électrifiés; l'électrification de la section Dijon-Lyon est prévue pour l'exercice 1952. Aux économies de charbon s'ajoutera une amélioration de la vitesse, puisque le parcours Paris-Lyon doit être assuré à la vitesse commerciale de 100 km. à l'heure. Par ailleurs, on poursuit l'électrification de la ligne Aix-les-Bains-La Roche-sur-Foron, qui utilisera le courant alternatif industriel sous 20.000 volts. La réussite de cette opération permettra d'importantes économies dans les projets futurs. Fin 1949, les dépenses engagées pour l'électrification s'élevaient à 26,5 milliards de francs, dont 8,6 milliards en 1948 et 13 milliards en 1949.

Malgré une réalisation partielle de son programme de reconstruction et de modernisation, la S.N.C.F. a été à même d'assurer un trafic important en 1948 et en 1949, dans des conditions de sécurité, de régularité et de rapidité comparables à l'avant-guerre.

Les nouveaux besoins de déplacement nés des événements de guerre et la disparition presque totale des transports routiers automobiles provoquèrent, dans les années qui suivirent les hostilités, un accroissement important du trafic ferroviaire voya-

1. Pour remorquer 1.000 tonnes-kilomètre brutes, la locomotive à vapeur consomme 42 kilos de charbon; l'énergie consommée par la locomotive électrique est obtenue avec seulement 7 kilos de charbon dont 2 kilos de bas produits.

geurs. Mais depuis 1946, ce trafic est en recul, et la régression s'est fortement accentuée au cours de la période 1948-1950. L'année 1938 étant prise égale à 100, les principaux indices caractérisant le trafic voyageurs sont les suivants :

	1946	1947	1948	1949	1950
	—	—	—	—	—
Voyageurs transportés	127	120	120	111	101
Voyageurs-kilomètre	143	141	139	134	118

Avec 545 millions de voyageurs transportés, l'année 1950 surpasse à peine l'année 1938, année de faible trafic pourtant, puisque celui-ci ne représentait que 70 % du nombre des voyageurs ayant emprunté la voie ferrée en 1929. Au cours des années 1948, 1949 et 1950, le nombre de voyageurs-kilomètre passe de 30,6 milliards à 29,4, puis à 26 milliards, restant néanmoins nettement supérieur à celui de l'année 1938. L'avance constatée pour les voyageurs-kilomètre par rapport au nombre de voyageurs transportés correspond à un accroissement de 17 à 18 % du parcours moyen d'un voyageur depuis 1938. Celui-ci se situe entre 48 et 49 km. pour les trois dernières années.

Le ralentissement du trafic voyageurs est surtout apparu à partir de la fin de l'année 1948. Le 4 octobre, un relèvement des tarifs d'environ 36 % provoqua, comme c'est généralement le cas, une chute momentanée du trafic. Mais l'époque n'était pas favorable à une majoration des tarifs, les transports routiers dont les possibilités se développaient commençaient à faire sentir le poids de leur concurrence et, malgré un relèvement en fin de mois des prix pratiqués, l'avantage tarifaire restait à la route. Toutefois, l'effet psychologique de cette hausse a été s'affaiblissant au cours de l'année 1949 bien que la comparaison mois par mois du nombre de voyageurs transportés en 1948 et en 1949 fasse ressortir constamment une supériorité en faveur de l'année 1948. Une nouvelle chute du trafic a suivi les majorations des 23 et 30 janvier 1950 (majorations de 30 % pour les grandes lignes et de 40 % pour la banlieue), et il semble qu'en fin d'année, l'effet en persiste encore. Comme précédemment, la comparaison des mois correspondants des années 1949 et 1950 fait apparaître, au détriment de l'année 1950, une diminution d'environ 10 % du nombre des voyageurs transportés et, pour les voyageurs-kilomètre, une baisse de 12 à 13 %. Il semble donc que les usagers du rail ne se soient

pas contentés de manifester, par une abstention provisoire, leur réprobation à une nouvelle hausse des tarifs, mais qu'ils en aient profité pour s'adresser à un autre mode de transport. La concurrence des transporteurs publics routiers est, en effet, devenue très active en 1950; de plus, la circulation des véhicules privés, automobiles et motocycles, s'est fortement accrue ces deux dernières années. C'est pourquoi la S.N.C.F. a, ces derniers temps, étendu à de plus nombreuses catégories les avantages tarifaires, tels que : billets populaires de 1[re] et de 2[e] classes, billets de « Bon dimanche », plus forte réduction pour les groupes, les pèlerinages, etc., sans réussir pour autant à retenir sa clientèle, même celle utilisant déjà les billets à tarifs réduits.

Ainsi que le met en évidence l'examen des indices (base 100 en 1938) caractérisant le trafic marchandises, l'évolution de celui-ci présente un tout autre aspect que le trafic voyageurs.

	1946	1947	1948	1949	1950
Tonnes transportées	95	106	119	121	115
Tonnes-kilomètre	122	140	156	155	147
Wagons chargés	72	84	93	89	85

Après un développement continu, lié à la reprise économique, le trafic marchandises est passé par un maximum en 1948-1949, pour amorcer une chute en 1950.

Le tonnage transporté en trafic commercial a été de 157,9 millions de tonnes en 1948, 160,6 millions en 1949, puis s'est abaissé à 151,6 millions de tonnes en 1950. Le tonnage kilométrique du trafic commercial a légèrement dépassé 41 milliards de t./km. pour 1948 et 1949 et s'est établi un peu au-dessous de 39 milliards pour 1950. Le nombre de wagons chargés et entrés chargés en trafic commercial est passé par un maximum en 1948 avec 13.500.000 wagons contre 14.643.000 en 1938 et 25.600.000 en 1920; en 1950, il n'a pas dépassé 12.300.000 wagons.

La disparité dans l'évolution des différents indices appelle quelques commentaires.

Si pour les tonnes-kilomètre et les wagons chargés le maximum se situe en 1948, il n'apparaît qu'en 1949 pour le nombre des tonnes transportées. En réalité, l'examen mois par mois de ces deux indices permet de constater que le trafic continue à s'élever, bien que très lentement, à partir de 1948, jusqu'à

la fin du premier trimestre 1949; à cette époque, une baisse s'amorce qui va s'accentuant jusqu'au mois de septembre 1950, où le développement de l'activité économique entraîne une reprise du trafic ferroviaire qui atteint, en octobre et novembre, un maximum jamais dépassé, même en 1929. L'indice des tonnes transportées en 1948 est faussé par les grèves d'automne qui réduisirent les expéditions des mines. Si l'indice des tonnes-kilomètre et celui des wagons chargés ne marquent pas nettement cet accident, c'est que, pour le premier, le parcours moyen d'une tonne de minerais ou d'une tonne de combustibles étant très inférieur au parcours moyen de l'ensemble des marchandises, l'incidence d'une baisse de ce trafic sur l'indice général se fait moins sentir; pour le second, les transports de charbons et de minerais utilisant généralement des wagons de grande capacité, jusqu'à 30 et 40 tonnes, tandis que le chargement moyen de l'ensemble des wayons se situe aux environs de 12 tonnes, la diminution du tonnage transporté est beaucoup plus forte que celle du nombre des wagons chargés. La baisse de l'indice des wagons chargés de 1948 à 1949, plus accentuée que celle des autres indices, indique une répartition différente des produits transportés. Le pourcentage des produits pondéreux, combustibles, matières premières et produits sidérurgiques est, en effet, passé de 55 % à environ 60 % du tonnage total entre ces deux années; en 1950, il s'établit aux environs de 58 %.

En 1949, la diminution du trafic était surtout due aux produits dits « légers », formant un faible tonnage par wagon chargé. Ces marchandises comprennent une part importante de produits finis ou semi-finis. La baisse des transports de cette catégorie était d'ailleurs apparue dès 1948, et elle semble liée à la concurrence des transports routiers.

Dès l'automne 1949, une amélioration s'amorce dans le trafic des colis postaux, des colis internationaux, des transports de groupages qui s'étend, au début de l'été 1950, aux transports de détail et aux petits colis. Pourtant, au cours des huit premiers mois de 1950, le tonnage des marchandises transportées par la S.N.C.F. enregistre une nouvelle baisse importante principalement occasionnée par le faible tonnage des expéditions de combustibles minéraux, de minerais, de produits métallurgiques et de matériaux de construction. Durant cette période de huit mois, l'indice de la production industrielle resta d'ailleurs

presque constamment au-dessous du niveau de l'année précédente. La guerre de Corée provoqua, dès la fin de l'été, une reprise de l'industrie lourde et un nouvel essor des transports ferroviaires.

Malgré l'activité des derniers mois, l'année 1950 a marqué une sérieuse régression du trafic commercial par rapport à 1949. Il en est résulté une insuffisance de recettes d'environ 86 milliards de francs, contre 55 miliards en 1949.

Voici les résultats probables des principaux éléments du budget d'exploitation de la S.N.C.F. pour 1950 (en milliards) :

Recettes.	
Marchandises	182,6
Voyageurs et bagages	80
Remboursement de pertes de recettes	8
Recettes diverses	20,7
	291,3
Dépenses.	
Personnel	133,6
Retraites	36.4
Autres charges patronales	32,9
Gares et trains, service extérieur	10,9
Traction	37
Travaux	66,4
Impôts	28,6
Charges financières	13,4
Fonds de renouvellement	6,3
Dépenses diverses	11,5
	377,0
Résultat	— 85,7

Evalué aux prix et aux tarifs actuels, le déficit s'élèverait à 103 milliards de francs, mais celui de 1938 aurait été de 170 milliards. Le rendement général de l'exploitation est donc en progrès sur l'avant-guerre; mais il n'en reste pas moins qu'un déficit aussi considérable doit être examiné de près afin d'en rechercher la cause.

La comparaison des tarifs des transports ferroviaires et des indices des prix donne une explication fort logique de ce déficit. Alors que pour l'année 1950, l'indice moyen des prix de détail, base 100 en 1938, est 1.945, l'indice pondéré du prix moyen du voyageur-kilomètre est seulement 1.385; pour la même année, l'indice général des prix de gros atteint 2.166, l'indice pondéré du produit moyen de la tonne-kilomètre utile reste à 1.312. Par rapport à 1938, le niveau des tarifs est donc 0,71 pour les voyageurs et 0,61 pour les marchandises.

Le remède paraît simple : élever les tarifs; d'autant plus que l'incidence du prix de transport des marchandises sur leur prix de vente au détail est en général très faible — il dépasse rarement 3 à 4 % pour les denrées alimentaires. Mais la concurrence des autres modes de transport, surtout de la route, rend presque impossible une hausse importante. Or, l'équilibre du budget d'exploitation nécessiterait des tarifs de 30 % plus élevés, la perte de trafic qui ne manquerait pas d'en résulter entraînerait une nouvelle hausse.

La comparaison entre les prix de revient du transport ferroviaire et du transport routier est faussée par les obligations de service public qui ont été imposées au premier : obligation d'accepter tous les transports et de réserver à tous les mêmes conditions; nécessité d'assurer les trafics de pointe, départs en vacances, transports de betteraves en automne, de charbon en cas de gel des canaux, etc.; les transports peu payants, réseaux de banlieue des grande villes, services imposés sur des lignes à faible trafic, etc.; sujétions commerciales, notamment en matière de publicité et d'universalité des tarifs. Les pouvoirs publics ont utilisé la S.N.C.F. comme instrument de leur politique économique et sociale (charbon pour la sidérurgie du Centre, minerais, congés payés, etc.).

Les transports concurrents ne supportant pas ces charges peuvent appliquer, dans de nombreux cas, des tarifs inférieurs, d'autant plus facilement que, malgré une réforme récente, le système tarifaire de la S.N.C.F. tient davantage compte de la valeur des marchandises transportées que du prix de revient de leur transport. L'uniformité des tarifs exigée a conduit à une tarification moyenne créant une sorte de péréquation entre les bonnes et mauvaises relations.

Dans ces conditions, le transport routier peut facilement s'emparer, par une sorte d'écrémage, du trafic le plus rémunérateur, rendant impossible toute élévation sensible des tarifs de la S.N.C.F.

Comment alors résorber le déficit ? Les moyens qui peuvent être envisagés sont, les uns, d'ordre interne : réduire les prix de revient par amélioration du rendement; les autres, d'ordre externe : lutter contre la concurrence soit par égalisation des charges, soit par réglementation.

Depuis la fin de la guerre, l'amélioration de la productivité

du personnel et du matériel de la S.N.C.F. fait l'objet des efforts constants de ses dirigeants. Bien que l'équilibre du budget exploitation ne paraisse plus possible par cet unique moyen, les résultats obtenus sont néanmoins satisfaisants.

Par l'arrêt du recrutement et le licenciement d'un certain nombre d'auxiliaires, l'effectif annuel moyen, qui était encore de 478.400 en 1948 contre 514.700 en 1938, a été ramené à 469.100 en 1949 et à 451.100 en 1950. Au 31 décembre dernier, il ne comprenait plus que 442.500 agents. La comparaison avec l'avant-guerre ne peut être faite sans réserves, la durée du travail étant passée de 40 à 48 heures par semaine. Mais si l'on envisage un meilleur critère, par exemple le nombre d'unités de trafic par heure de travail d'agent, réellement effectuée, on voit ce nombre passer de 50 en 1938 à 67 en 1950[2]. Il en est de même du nombre de tonnes-kilomètre brutes par heure de travail d'agent réellement effectuée, qui s'élève de 165 en 1938 à 168 en 1949, et à 171 en 1950.

Une amélioration identique apparaît dans l'utilisation du matériel. L'effectif moyen en service de l'ensemble des engins moteurs était, de 17.028 en 1938, ramené à 11.968 en 1949, il n'est plus que de 10.928 en 1950. Le pourcentage d'immobilisation pour réparation était de 15,2 % en 1938, 12,4 % en 1949 et 10,7 en 1950. Le nombre d'unités kilométriques du trafic commercial par engin moteur en service est passé de 2.854 en 1938 à 5.882 en 1949 et à 5.948 en 1950. Ces résultats sont dus à une utilisation plus poussée du matériel ainsi qu'à l'électrification, le parcours moyen d'une locomotive électrique en service étant de 231 km., contre 183 km. en 1938, celui d'une locomotive à vapeur de 95 km. contre 75 km. avant guerre. L'effectif moyen en service du matériel à marchandises a subi une réduction de 16,7 % par rapport à l'avant-guerre : 472.500 unités en 1938, 417.800 en 1949, 393.700 en 1950, donnant lieu à un accroissement du nombre de tonnes-kilomètre utiles par wagon en service qui s'élevait de 56.100 en 1938 à 99.100 en 1950.

L'amélioration du rendement est également sensible dans la consommation de charbon. De 70 grammes par tonne-kilomètre

2. Les « unités de trafic » comprennent : d'une part, les tonnes-kilomètre utiles représentant le produit du tonnage des marchandises transportées par la distance de taxation de chaque chargement et, d'autre part, les voyageurs-kilomètre représentant le total des kilomètres parcourus par chaque voyageur.

brute remorquée en 1948, celle-ci est passée à 61 grammes en 1950, consommation inférieure à celle de 1938, qui était de 65 grammes.

Dorénavant, il ne semble pas que des économies substantielles puissent être obtenues par l'accroissement du rendement des transports ferroviaires. La substitution de la traction électrique à la traction à vapeur et le développement du trafic par autorails, comme l'installation de grands triages modernes, nécessiteraient des dépenses d'investissement importantes non compatibles avec la situation actuelle. Il faut donc rechercher la réalisation de l'équilibre budgétaire de la S.N.C.F. par l'augmentation des recettes; ceci pose un problème de coordination des transports dont il sera question plus loin.

Transports fluviaux.

Jusqu'en 1948, la tâche essentielle du Service des Ponts et Chaussées fut de remettre en état les ouvrages détruits. Dès cette époque, les travaux de déblaiement et de reconstruction étaient suffisamment avancés pour permettre la libre circulation sur tout le réseau de voies navigables; pourtant, du fait des nombreuses imperfections qui subsistaient encore, la navigation ne pouvait s'effectuer dans des conditions satisfaisantes.

Les canaux français sont les plus vétustes du monde. Les plus récents d'entre eux datant du plan Freycinet de 1878, leurs dimensions ne répondent pas aux besoins actuels. Les plus grands bateaux que les écluses peuvent accueillir sont les péniches de 300 tonnes mesurant 38 m. 50 de longueur et 5 mètres de largeur; les chalands modernes de 600 à 1.300 tonnes ne peuvent y accéder. Sur ces canaux, l'enfoncement généralement admis ne dépasse pas 1 m. 80; la navigation à l'enfoncement de 2 m. 20, possible avec les bateaux actuels, augmenterait de 25 % la capacité du matériel existant; cet accroissement serait encore plus important pour les unités neuves construites en réparation des dommages de guerre. Pour que la voie d'eau puisse tenir, en France, une place comparable à celle qu'elle occupe dans des pays voisins, il faudrait réaliser une réforme de structure et créer des artères à grande section comme il en existe en Belgique, aux Pays-Bas et en Allemagne. Les travaux neufs les plus urgents réclamés par le Syndicat patronal de la

navigation intérieure seraient : la mise au grand gabarit de la liaison Dunkerque-Lille-Bassin parisien, notamment par l'achèvement du canal du Nord, liaison qui serait ensuite raccordée au réseau européen par la liaison Lille-Tournai; la mise au grand gabarit de la liaison entre la région parisienne et la région de l'Est qui serait, elle aussi, raccordée ultérieurement au réseau européen; l'amélioration de l'alimentation en eau du Rhône en utilisant le lac Léman, après accord avec la Suisse; l'aménagement des canaux de l'Ouest et du Midi de la France.

Or, rien n'a été fait dans ce sens. Non seulement les grands travaux neufs n'ont pas été entrepris, mais les travaux d'amélioration ont été constamment ajournés faute de crédits. Toutefois, à la faveur de leur reconstruction, les ouvrages détruits ont été généralement surélevés et élargis afin de permettre le relèvement du plan d'eau et l'amélioration de la navigation. Il faudrait approfondir les artères des réseaux Paris-Nord et Paris-Est ainsi que les canaux du Centre, afin que la navigation puisse s'effectuer à l'enfoncement de 2 m. 20, l'augmentation de la capacité du matériel qui en résulterait entraînerait une diminution du prix de revient des transports.

Du fait de l'ancienneté du réseau navigable, des conditions de travail particulièrement dures qu'il supporte et pour lesquelles il n'avait pas été construit (les dégradations causées par le mouvement de l'eau sont d'autant plus importantes que la vitesse des bateaux est plus élevée), les travaux d'entretien ne doivent pas être négligés. Leur défaut provoque des interruptions de la navigation, ralentit la vitesse de rotation du matériel et accroît la durée des acheminements, sans compter les risques d'accidents qui peuvent en résulter. Cependant, depuis de nombreuses années, les crédits affectés à l'entretien des voies navigables sont très insuffisants. Ceux-ci s'élevaient seulement à 950 millions en 1948; un effort a été fait, en 1949, pour rétablir une situation fortement compromise, 2.905 millions ont été accordés pour l'entretien de l'infrastructure de la navigation intérieure. Malheureusement, en 1950, les crédits étaient ramenés à 2.590 millions; ce qui, compte tenu de la hausse des prix, correspondait à une diminution de 20 %. Ces crédits sont reconduits pour 1951, mais ils ne représentent actuellement en valeur réelle que 75 % de 1949. Les crédits attribués aux travaux neufs et à la reconstruction ont évolué encore plus défa-

vorablement. De 1.475 millions pour les travaux neufs en 1949, ils sont passés à 700 millions en 1950 et seulement 600 millions sont prévus pour 1951. Le budget de la reconstruction était de 1.945 millions en 1949 et de 1.500 millions en 1950, en 1951 il est réduit à 500 millions, alors que 16 milliards seraient nécessaires pour terminer les travaux.

L'état d'avancement de la reconstitution du parc fluvial est beaucoup plus satisfaisant; on espère que l'année 1951 verra l'achèvement des constructions neuves.

Ce résultat est d'autant plus méritoire que, pratiquement, la reconstruction ne débuta qu'avec l'année 1948 lorsque les difficultés de financement furent résolues et que les chantiers purent être suffisamment approvisionnés. Le programme comportait la reconstruction d'environ 2.400 unités, soit 20 % de la flotte d'avant guerre, et la réparation de quelque 6.000 autres bateaux.

La situation actuelle a été pour une grande part l'œuvre de la Société pour la reconstruction et le renouvellement du parc fluvial, organisme mixte groupant les sinistrés de la batellerie. Cette Société passe les marchés et les finance à l'aide des indemnités relatives aux dommages de guerre que lui verse l'Etat (ministère de la Reconstruction et de l'Urbanisme); les soultes de vétusté et de caractéristiques restent à la charge des intéressés qui bénéficient de prêts à long terme à intérêt réduit suivant les conditions définies par la loi du 27 avril 1946. Des emprunts, soumis à l'autorisation du ministère de la Reconstruction et de l'Urbanisme, sont émis dans ce but par la Société. En 1949, la cadence des commandes s'accentuant en même temps que les prix de la construction s'élevaient, la Société éprouva des difficultés financières et dut recourir à une opération de crédit à moyen terme et à un emprunt à la Caisse des dépôts et consignations par l'intermédiaire de l'Office national de la navigation.

L'effort de reconstitution de la flotte a porté d'abord sur les réparations, et en 1949, celles-ci étaient à peu près terminées, sauf pour la flotte rhénane. Les livraisons de bateaux neufs étaient de 498 en fin d'année 1949; elles s'élèvent à 1.001 en fin d'année 1950; actuellement, elles s'accroissent de 46 unités par mois.

Grâce à la construction en grande série de bateaux soudés, la reconstitution du parc fluvial sera terminée dans les délais pré-

vus. Il restera à renouveler le matériel en bois et à moderniser la flotte des péniches comprenant 40 % de bateaux âgés d'environ 50 ans.

De tous les modes de transport, seule la navigation intérieure n'a pas, en 1950, retrouvé un volume de trafic au moins égal à celui d'avant guerre. Les indices, base 100 en 1938, qui caractérisent son évolution au cours des dernières années sont les suivants :

	1938	1947	1948	1949	1950
Tonnage expédié	100	65	80	86	91
Tonnes-kilomètre	100	58	69	76	82

La reprise des transports fluviaux s'est faite lentement, en liaison d'ailleurs avec la reconstitution tardive du parc et avec la fin de l'économie de pénurie qui s'opposait à la constitution de stocks flottants. En 1950, le tonnage expédié, y compris le trafic de transit, s'élève à 42.454.000 tonnes contre 40.089.000 tonnes en 1949 et 46.573.000 tonnes en 1938. Les transports par eau, qui, avant guerre, représentaient environ le tiers des transports par fer équivalent seulement au quart de ces derniers en 1950. Le tonnage-kilométrique est encore plus touché; de 8.256 millions de tonnes-kilomètre en 1938, il fléchit à 6.730 millions en 1950, la distance moyenne de transport d'une tonne étant réduite de 13 % par rapport à l'avant-guerre.

Si les transports fluviaux voient accroître leur trafic entre 1949 et 1950, il faut noter que ce fait est uniquement dû au développement du trafic de transit et du trafic d'exportations. Le premier, avec 3.187.000 tonnes, est supérieur de 96 % à celui de 1938; le second, de 31 % supérieur à celui d'avant guerre, représente 4.885.000 tonnes. Les principaux produits qui interviennent dans ce tonnage sont les combustibles minéraux et les matières premières et produits fabriqués de l'industrie métallurgique.

Loin de s'être développé, le trafic intérieur régresse de 31.312.000 tonnes en 1949 à 30.940.000 tonnes en 1950, contre 33.776.000 tonnes en 1938.

Cet affaissement est dû aux combustibles minéraux dont le tonnage est inférieur de 9 % à celui de 1949 et de 33 % à celui de 1938. Les autres produits sont en hausse par rapport à 1949, notamment les produits métallurgiques, de 66 %, et les denrées alimentaires, de 60 %.

Comme les chemins de fer, la voie d'eau a souffert du ralentissement du trafic au cours du premier semestre 1950. La baisse d'activité des ports du Havre et de Rouen et la faiblesse des importations charbonnières ont, en particulier, réduit les affrètements. Mais, là aussi, la reprise est apparue en septembre et octobre avec l'augmentation des tonnages des combustibles minéraux et surtout des matières premières et des produits fabriqués de l'industrie métallurgique, auxquels sont venus s'ajouter les transports saisonniers de produits agricoles, particulièrement des betteraves.

La crise des transports fluviaux, qui est apparue dès le début de l'année 1949, a provoqué, dans les milieux de la batellerie, des manifestations de défense. Les vœux qui ont été émis par les organismes professionnels se rapportent à deux ordres de préoccupations : le premier a trait à l'état déplorable de l'infrastructure qui, obligeant la batellerie à des chômages fréquents, ne permettant pas l'utilisation du matériel à sa pleine capacité et imposant une rotation beaucoup trop lente du matériel, est un facteur primordial des hauts prix de revient; l'autre concerne le relèvement des tarifs d'affrètement, maintenus au coefficient 14, à un taux plus en rapport avec le niveau même des prix; pour cela, il est nécessaire que les tarifs ferroviaires soient également rajustés, la concurrence entre les deux modes de transport faisant déjà l'objet des doléances de chacun d'eux.

Transports routiers.

A très peu de chose près, le transport automobile représente l'ensemble du transport routier. Si le développement des chemins de fer avait réduit la route à un rôle effacé, l'automobile lui a redonné son importance.

Le réseau routier français, le premier du monde par sa densité, était assez bon dans l'ensemble avant guerre [3]. Mais pendant l'occupation, l'insuffisance et les dommages causés à la presque totalité des ouvrages d'art ont rendu nécessaires d'importants travaux qui ne furent entrepris, par les méthodes habituelles, qu'à partir de 1946. Pourtant, dès la fin de 1947, l'amélioration de l'état des voies et la mise en service de passages

3. 80.327 km. de routes nationales (1.088 routes, dont 14 grands itinéraires), 261.646 km. de chemins départementaux, et environ 380.000 km. de chemins vicinaux ordinaires et de voies urbaines.

provisoires sur les brèches permettaient une circulation normale, mais il restait à reconstruire les ponts définitifs; sur un total de 7.550, 2.350 étaient rétablis en janvier 1948, leur nombre s'élevait à 3.600 en janvier 1950. Depuis cette date, la reconstruction se continue lentement, freinée par le manque de crédits. De même, alors que le trafic automobile est actuellement comparable à celui d'avant guerre, puisque le nombre de véhicules en circulation est évalué à 2.450.000 contre 2 millions 400.000 en 1939, la faiblesse des moyens financiers dont disposent les services techniques sont d'une telle insuffisance qu'il est à peine possible d'entretenir convenablement le réseau existant. Quant aux grands travaux neufs, dérivations, autoroutes, suppressions de passages à niveau, etc., ils restent, pour la plupart, à l'état de projet.

Il est assez difficile de connaître avec exactitude les sommes dépensées sur l'ensemble de notre réseau routier. Les crédits affectés aux routes sont inscrits à différents chapitres du budget national pour l'équipement et l'entretien des routes nationales, aux budgets départementaux et communaux en ce qui concerne l'entretien des routes départementales et l'entretien des chemins vicinaux ordinaires et des voies urbaines. Ces derniers budgets dépendent du ministère de l'Intérieur, où aucun bureau n'est chargé de leur collationnement. Il n'est donc pas surprenant que les évaluations fournies diffèrent quelquefois notablement les unes des autres; et les chiffres que nous citons, provenant de différentes sources, ne peuvent être rigoureusement comparés entre eux. Pour 1948, on a pu évaluer les dépenses totales du réseau routier à 67 milliards. Au budget de 1949, les crédits accordés aux routes nationales se montaient à 29 milliards (17 pour l'entretien, 3 pour l'équipement, 9 pour la reconstruction des ponts) et l'ensemble des dépenses aurait été assez voisin de celui de 1948. Pour 1950, le ministre des Travaux publics, des Transports et du Tourisme, répondant à une question écrite (*Journ. off.* du 10 févr. 1951), donne les chiffres suivants (en milliards) :

Routes nationales	24,1
Routes départementales	28
Personnel (retraites incluses)	25,8
Voirie vicinale	14,4
Voirie urbaine	6
Subventions aux départements	2,4
TOTAL	100,7

Les dépenses portées au compte des routes nationales comprennent 6,6 milliards pour la reconstruction. Il convient de remarquer que le budget du personnel n'était pas compris dans les évaluations pour 1948 et 1949.

Si l'on fait abstraction pour 1950 des 25,8 milliards de ce poste et si l'on admet que les 2,4 milliards de subventions aux départements doivent faire double emploi, on arrive à un chiffre assez proche de celui des années précédentes.

Tenant compte des cours des matériaux et des taux des salaires, il faudrait dépenser environ 130 milliards par an pour avoir un budget d'entretien et d'équipement de nos routes équivalent à celui de 1914. Les crédits accordés devraient donc être majorés d'environ 50 %, d'autant plus que le service demandé au réseau routier est actuellement considérablement supérieur du fait de la circulation automobile. Or, si au projet de budget pour 1950, les crédits demandés pour l'entretien et l'équipement des routes nationales s'élevaient à 19 milliards, pour 1951, il n'est seulement prévu que 16,8 milliards.

Pour l'évaluation du trafic routier, nous ne possédons aucune statistique; ici encore, l'imprécision des chiffres cités sera grande. Les estimations du trafic automobile reposent sur des évaluations pour le parc, le parcours moyen et pour le chargement moyen d'un véhicule.

L'importance du parc automobile et surtout sa structure ne pourront être connues avec assez de précision que lorsque le fichier automobile, actuellement en voie de constitution, sera à même de nous fournir des renseignements. Toutefois, le recensement effectué en vue de l'échange des cartes grises, conformément à la loi du 24 septembre 1948, a permis de connaître l'état du parc automobile à la fin de l'année 1948. Malheureusement, ce dénombrement ne répartit les divers véhicules qu'en deux catégories : d'une part, les voitures de tourisme, les voitures utilitaires et les camionnettes de moins de 500 kilos de charge utile; d'autre part, les voitures utilitaires et les camionnettes de plus de 500 kilos de charge utile, les camions, les autocars, les tracteurs routiers et les taxis. Pour les premiers, le nombre des déclarations s'élève à 1.519.000; pour les seconds, à 625.000, soit au total 2.144.000 véhicules déclarés. La valeur de ces chiffres est très discutable; en effet, on a pu se demander si à chaque carte grise correspondait bien un véhicule; d'autre

part, ce recensement étant destiné à la perception de taxes, certains propriétaires ont peut-être omis de déclarer les véhicules inutilisés. En outre, les véhicules à gazogène et à gaz de ville, les tracteurs agricoles, les véhicules de la S.N.C.F. et les cars des services concédés de transports publics de voyageurs, les véhicules de l'Etat, des départements et des communes, etc., ne sont pas compris dans ce recensement; de plus, certaines dispenses ont été accordées notamment aux mutilés et aux services de santé publique. Partant de ces données et tenant compte des accroissements de toutes origines, comme d'un ordre de grandeur de mise au rebut des véhicules anciens, on est parvenu à l'évaluation approximative suivante pour l'année 1949 :

Camions de plus de 2 tonnes de charge utile	320.000
Camionnettes de moins de 2 tonnes de charge utile	220.000
Véhicules commerciaux de 500 kilos de charge utile	300.000
Voitures particulières	1.400.000
Véhicules spéciaux, autobus, autocars, taxis	60.000
TOTAL	2.300.000

Pour l'année 1950, il faudrait ajouter : la part de la production automobile restant en France, soit 168.000 voitures particulières et 72.000 véhicules utilitaires; les importations, qui sont très faibles, puis retrancher un certain pourcentage pour mise hors service.

La seule donnée de base dont on dispose pour l'évaluation du parcours des véhicules automobiles est la consommation en carburants. Les livraisons à la consommation civile ont été les suivantes (en milliers de tonnes) :

	1948	1949	1950
Essences	1.550	1.950	2.570
Gas-oil	700	820	920

Alors que l'accroissement de consommation entre 1948 et 1950 est de 17 % pour le gas-oil, il atteint 66 % pour l'essence, du fait de la circulation fortement accrue des voitures dites de tourisme.

La production de pneumatiques s'est aussi fortement améliorée : 112.000 tonnes de produits finis (enveloppes et chambres) en 1948, 125.000 tonnes en 1949 et 126.500 tonnes en 1950, contre 80.000 tonnes en 1938.

Est-il possible, dans ces conditions, d'évaluer le trafic routier ? Différentes estimations ont été données, mais toutes sont

plus ou moins sujettes à caution. Sous toutes réserves, nous indiquerons les résultats suivants :

Pour les transports de marchandises, une étude sérieuse a été faite concernant le trafic routier proprement dit, à l'exclusion du trafic urbain, afin de rendre possible une comparaison avec les autres modes de transports. En 1948, 7,8 milliards de tonnes-kilomètre auraient été réalisées; en 1949, on arriverait à 8,3 milliards de tonnes-kilomètre. Nous nous sommes livré à une évaluation de l'ensemble du trafic routier marchandises : 12 milliards de tonnes-kilomètre pour 1948 et 14,2 milliards pour 1949 nous paraissent des approximations acceptables.

En ce qui concerne le trafic voyageurs, le ministère des Travaux publics, des Transports et du Tourisme indique pour l'activité des services réguliers 9,5 milliards de voyageurs-kilomètre, auxquels viennent s'ajouter 2,75 milliards de voyageurs-kilomètre pour la R.A.T.P. Une évaluation du trafic d'ensemble est, ici encore, plus difficile du fait de l'importance que prennent les voitures particulières, nous admettrons 32 milliards de voyageurs-kilomètre pour 1949.

L'accroissement des disponibilités en carburants a certainement permis un trafic routier encore plus intense en 1950. Il faut toutefois distinguer entre les transports privés et les transports publics; l'activité des premiers paraît s'être étendue au détriment des seconds aussi bien pour le trafic marchandises que pour le trafic voyageurs. L'année 1950 a été marquée par une lutte concurrentielle très âpre entre la S.N.C.F. et les transporteurs routiers; ces derniers n'ont cessé de faire entendre leurs récriminations, d'ailleurs justifiées par le nombre important des faillites et surtout celui des entreprises obligées de cesser leur activité. Or, la S.N.C.F. a vu son trafic décliner sans qu'il en soit de même de l'activité économique et bien que le trafic fluvial n'ait présenté qu'un faible accroissement. Les transports privés semblent donc être les bénéficiaires de cet état de choses.

Transports aériens.

Deux faits marquent les transports aériens au cours de la période 1948-1950 : la fin du régime provisoire sous lequel fonctionnait Air France depuis la libération et la part, sans cesse accrue, que prennent les compagnies privées à un trafic en plein essor.

L'ordonnance du 26 juin 1945, portant nationalisation des transports aériens, avait seulement posé un principe. Le 2 janvier 1946, date de la levée de la réquisition, l'ancienne société subventionnée reprenait son nom d'Air France. Mais il fallut attendre jusqu'au 16 juin 1948 pour qu'une loi instituât une nouvelle société sous le nom de Compagnie nationale Air France.

Entre temps, la conception d'un strict monopole, qui avait été celle des pouvoirs publics à la libération, avait évolué. Favorisées par les circonstances de l'après-guerre, un certain nombre de sociétés privées s'étaient constituées à partir du mois de mai 1946 et avaient obtenu l'autorisation, à titre précaire et révocable, de faire du transport aérien à la demande. Les résultats que ces sociétés obtinrent avec de faibles moyens firent admettre le principe d'un système mixte qui devait être défini par une loi. Ce n'est qu'en juin 1949 que le Gouvernement déposa, sur les bureaux de l'Assemblée nationale, un projet de loi portant organisation de l'Aéronautique marchande. La Commission des moyens de communication ne présenta son rapport qu'en janvier 1950, et au début de 1951 la loi n'était toujours pas votée. Cette absence de statut général de l'aviation marchande, laissant peser une menace sur l'existence des sociétés privées, a beaucoup gêné leur financement. Toutefois, un fait est acquis, la Compagnie nationale n'a pas le monopole des transports aériens, seule l'exploitation des services d'intérêt public lui est confiée.

Aux termes de la loi du 16 juin 1948, et à dater de la constitution de la Compagnie nationale Air France, l'ensemble des biens, droits et obligations des anciennes sociétés Air France, Air Bleu et Air France Transatlantique, ainsi que les matériels et matières mises à la disposition desdites sociétés par l'Etat lui sont transférés. A concurrence de 30 % du capital, l'Etat doit rétrocéder des actions de la Compagnie nationale Air France : à des collectivités et établissements publics de France et de l'Union française, à des personnes privées françaises physiques ou morales.

La Compagnie nationale Air France peut créer ou gérer des entreprises présentant un caractère annexe par rapport à son activité principale, ou prendre des participations dans des entreprises de ce genre après autorisation donnée par décret pris en Conseil des ministres; toutefois, la Compagnie nationale ne

peut créer ou gérer des entreprises de fabrication de matériel aéronautique, ni prendre de participation dans de telles entreprises.

La Compagnie nationale Air France est gérée par un Conseil d'administration, nommé par décret pris en Conseil des ministres, composé de seize administrateurs, dont un président, nommés pour six ans. Le président est assisté d'un directeur général choisi par lui avec l'agrément du Conseil et du ministre des Travaux publics. La Compagnie Air France est soumise au contrôle général du ministre des Travaux publics ainsi qu'à un contrôle économique et financier dans les conditions prévues par l'ordonnance du 23 novembre 1944. Un cahier des charges détermine les conditions générales d'exploitation et les règles de fonctionnement des services exploités.

La Compagnie nationale doit couvrir par ses ressources propres l'ensemble de ses dépenses d'exploitation, l'intérêt et l'amortissement des emprunts, l'amortissement du matériel et des installations, les provisions à constituer pour couvrir les risques de tous ordres. L'Etat et les collectivités publiques françaises peuvent lui allouer des subventions dans des conditions déterminées par des conventions passées à cet effet. La Compagnie nationale a recours aux moyens de crédits en usage dans le commerce; pour financer ses immobilisations, elle peut émettre dans le public des emprunts bénéficiant de la garantie de l'Etat.

Des décrets, pris en Conseil d'Etat, devaient déterminer les conditions d'application de la loi du 16 juin 1948; le décret portant approbation des statuts de la Compagnie nationale Air France ne date que du 13 décembre 1950. Le capital social de la Compagnie, fixé à 10 milliards de francs, est divisé en 1 million d'actions de 10.000 francs chacune.

Le régime provisoire sous lequel fonctionnait Air France a pris fin; il serait souhaitable que la loi définissant le statut de l'Aéronautique marchande soit votée à bref délai, afin que les compagnies privées puissent jouir d'une stabilité qui leur fait défaut, et que des règles de coordination soient établies permettant un développement harmonieux des transports aériens.

Les transports aériens occupent maintenant une place importante à côté des autres modes de transport terrestres et maritimes. Les passagers transportés par l'air et par mer, par les

compagnies françaises, sont comparables en nombre. En 1950, les 1.598 millions de passagers-kilomètre des transports aériens correspondent à 6 % du nombre de voyageurs-kilomètre de la S.N.C.F. Le tonnage kilométrique du fret des transports aériens et celui des marchandises transportées en régime express par la S.N.C.F. sont du même ordre de grandeur.

Mais bien que, contrairement aux transports terrestres, la navigation aérienne ait vû croître son trafic entre 1948 et 1950, les espoirs qui avaient été placés en elle à la fin de la guerre n'ont pas été pleinement réalisés et, actuellement, la courbe de progression du trafic va fléchissant. Alors qu'en 1947 le nombre de passagers-kilomètre était de 98 % supérieur à celui de 1946, en 1948 il dépassait seulement de 50 % celui de l'année précédente, cet accroissement tombait à 26 % en 1949 et à 21 % en 1950. Le fret en tonnes-kilomètre, passait dans le même temps d'un accroissement de 235 % en 1947 et 272 % en 1948 à 16 % en 1949 et à 8 % en 1950.

Entre 1948 et 1950, le nombre des passagers s'est élevé de 774.000 à 1.115.000, ce qui représente un accroissement de 44 %; l'accroissement du nombre de passagers-kilomètre étant entre ces deux dates de 51 %, le parcours moyen d'un passager s'est allongé de 5 % environ. Au contraire, avec 54.936.000 tonnes-kilomètre, le trafic marchandises s'est accru de 25 %, tandis que le tonnage du fret passait de 32.146 tonnes en 1948 à 44.460 tonnes en 1950, soit un accroissement de 38 %. Le parcours moyen d'une tonne de marchandises, inférieur de près de 10 % à celui de 1948, tend à s'abaisser par rapport au parcours moyen d'un voyageur.

La Compagnie nationale Air France effectue toujours la plus grande partie du trafic total. Mais les compagnies privées, qui avaient transporté, en 1948, 26 % du nombre total des passagers, en ont transporté 31 % en 1950. Le trafic passagers-kilomètre qu'elles réalisent est passé de 21 % du trafic total en 1948 à 29 % en 1950. Si les compagnies privées voient, depuis deux ans, leur trafic passagers se développer beaucoup plus rapidement que celui d'Air France, il n'en est pas de même de leur fret, qui stagne depuis 1948, tandis que la Compagnie nationale développe le sien. En 1948, 44 % seulement du trafic marchandises était effectué par Air France; aujourd'hui, cette Compagnie en réalise 59 %. Mais le trafic de fret des compagnies pri-

vées a été uniquement en régression au cours du premier semestre 1950, en liaison très certainement avec la crise générale des transports; le deuxième semestre a vu se manifester une très forte reprise du trafic.

Le nombre des compagnies privées est en diminution constante. Depuis deux ans, soit par liquidation, soit par fusion et concentration, leur nombre s'est trouvé réduit de moitié. Il ne semble pas que les compagnies exploitant actuellement de façon active des services aériens soient plus d'une dizaine. Les transports à la demande, surtout de marchandises, qui avaient été à l'origine le domaine des compagnies privées, sont de plus en plus remplacés par des liaisons sur relations fixes se rapprochant de lignes régulières. Un autre fait important, qui peut, dans l'avenir, modifier le transport aérien de passagers, est la prise de participations financières de la part des compagnies maritimes dans diverses compagnies de transport aérien.

Le trafic des compagnies privées est réalisé avec une flotte de 117 appareils, pour la plupart des *D.C.* 3.

Le trafic de la Compagnie nationale Air France est représenté pour 57 % par des liaisons long-courrier, pour 21 % par les liaisons France-Afrique du Nord; pour 11 % par les lignes européennes. Si le trafic, mesuré en passagers-kilomètre, a augmenté de 17 % au cours de 1950 sur les lignes long-courriers et de 49 % sur les lignes européennes, il est en diminution de 10 % sur les liaisons avec l'Afrique du Nord, le trafic fret étant également en régression sur ces dernières lignes. Malgré une forte concurrence sur l'Atlantique-Nord, le trafic transatlantique assuré par Air France a augmenté de 13,7 %. Le trafic des principaux réseaux locaux, qui représente 10 % du trafic total, est peu rentable et constitue une des principales causes du déficit de la Compagnie nationale Air France.

Pour réaliser son trafic, Air France disposait, en fin de 1950, d'une flotte de 113 appareils, pour la plupart des *D.C.* 3, des *D.C.* 4, des *Languedoc* et des *Constellation*.

L'effectif total du personnel employé comprenait 1.165 agents navigants et 13.894 agents non navigants. La diminution des effectifs jointe à l'augmentation de la capacité offerte ont fait passer le rendement par employé de 12.200 tonnes-kilomètre en 1949 à 16.000 tonnes-kilomètre en 1950. Mais il convient toutefois de remarquer la diminution du coefficient de chargement, qui passe de 74 % en 1949 à 67 % en 1950.

Malgré les résultats satisfaisants obtenus dans le développement des transports aériens, ceux-ci ont contre eux, à l'heure actuelle : un prix de revient encore trop élevé qui éloigne une partie de la clientèle possible; une insuffisance des moyens d'infrastructure, cause du manque de parfaite régularité des services ainsi que du retard dans l'emploi du matériel de gros tonnage. Mais, là encore, nous nous trouvons devant une insuffisance de moyens financiers, les crédits inscrits aux budgets de l'Aviation civile étant insuffisants.

Transports maritimes.

De même que pour les transports aériens, l'année 1948 a marqué, pour la Marine marchande, le début d'une organisation nouvelle. Sauf prorogation, le régime de la réquisition de la flotte marchande devait prendre fin le 1er mars 1948. La loi du 28 février 1948, portant organisation de la Marine marchande, lui donne son véritable statut, en régime normal, pour tout armement jaugeant au moins 500 tonneaux. Cette loi crée un Conseil supérieur de la Marine marchande chargé de délibérer sur les questions communes à l'armement, notamment sur le plan d'ensemble et de construction, de modernisation et d'utilisation du matériel naval et sur les problèmes généraux et particuliers relatifs à la coordination entre les compagnies de navigation. Un plan général d'organisation de lignes régulières, à maintenir ou à créer, doit être mis au point. Des accords de trafic entre armements intéressés doivent obligatoirement intervenir dans tous les cas où il s'agit de lignes couvertes par le monopole du pavillon. Ces accords doivent être immédiatement communiqués au Conseil supérieur de la Marine marchande. Déjà, en Méditerranée, où la concurrence est particulièrement vive, des accords de ce genre sont intervenus. Toute création de ligne nouvelle et toute suppression de ligne existante doivent être portées à la connaissance du Conseil supérieur de la Marine marchande, ainsi que les accords conclus entre armements français et étrangers. L'exploitation des services d'intérêt public doit être confiée à deux sociétés mixtes dans lesquelles l'Etat bénéficie de la majorité absolue. Le chapitre II du titre III prévoit la constitution de ces sociétés par la refonte de la Convention du 29 décembre 1920 conclue avec la Compagnie des Messageries maritimes et de celle du 23 novembre 1933 avec

la Compagnie Générale Transatlantique. Ces nouvelles compagnies sont soumises au contrôle de deux commissaires aux comptes inscrits sur la liste de la Cour d'appel de Paris et nommés par le Premier Président de cette Cour, au contrôle général du ministre des Travaux publics et des Transports et au contrôle économique et financier prévu par l'ordonnance du 23 novembre 1944. La responsabilité civile et pénale des administrateurs et du directeur général est engagée dans les mêmes conditions que celle des administrateurs et directeurs généraux des sociétés anonymes. La loi prévoyait en outre que, pendant une période transitoire de deux ans, les armateurs seraient tenus d'assurer les transports nécessaires à l'exécution du plan de reconstruction et de modernisation ainsi que tous ceux qui présentent un intérêt national. La réquisition pour une durée n'excédant pas un an pouvait intervenir en cas d'infraction à cette disposition. Un décret du 25 mars 1948 institua une Commission d'exploitation, comprenant les représentants de l'armement, auprès du Secrétariat d'Etat à la Marine marchande. Cette Commission était chargée d'examiner les conditions d'utilisation du tonnage et de répartir les programmes de transport entre les 21 comités de trafics. Les tarifs des frets et des passagers étaient soumis à l'approbation de la Commission, cependant qu'un Comité d'affrètement étudiait les possibilités du marché en raison des besoins en tonnage et des disponibilités en devises.

La loi du 3 avril 1950, portant organisation provisoire des transports maritimes, a profondément modifié leur organisation antérieure, et notamment le régime des affrètements. Une grande souplesse de fonctionnement succède au jeu rigide des comités de trafics. La pleine liberté des transports maritimes et des opérations d'affrètement n'est limitée que par l'obligation, imposée aux armateurs, d'assurer les transports présentant un intérêt national; d'autre part, en ce qui concerne les opérations d'affrètement, la nécessité de contrôler les dépenses en devises étrangères et le désir de sauvegarder le plein emploi du pavillon national imposaient au ministre de la Marine marchande le devoir d'exercer son autorité. L'application de cette loi, qui devait marquer une étape transitoire entre le régime de guerre et le retour à l'entière liberté dans le cadre de la loi du 28 février 1948, a été satisfaisante. L'économie de devises

étrangères réalisée, grâce à l'autorisation préalable des opérations d'affrètement, est telle que le déficit en devises de la balance des dépenses et recettes de notre Marine de commerce, qui était de 185 millions de dollars en 1949, a été ramenée à environ 106 millions en 1950.

Mais l'effort en vue de rétablir la puissance de notre Marine ne s'est pas borné à un essai d'organisation, il s'est traduit dans les faits par la reconstruction de la flotte de commerce, qui est passée de 793.000 tonneaux de jauge brute à la Libération à 2.000.000 de tonneaux pour 481 navires au 1er janvier 1948, et à 2.965.000 tonneaux pour 670 navires au 1er janvier 1951. Que faut-il penser de cette flotte actuellement supérieure de 4 1/2 % en nombre et de 8 1/2 % en tonnage à celle existant au 1er septembre 1939 ? Certains, devant le résultat global obtenu depuis la Libération, font preuve d'une satisfaction hors de propos; d'autres, par contre, comparant notre flotte à celle de quelques pays étrangers, montrent un pessimisme exagéré. L'examen approfondi de l'état de la flotte de commerce, publié par le ministère de la Marine marchande, permet un jugement plus objectif.

Tout d'abord, il apparaît que la répartition entre les diverses catégories de navires est très différente de celle d'avant guerre. A cette époque, le tonnage global des navires à passagers représentait 42 1/2 % du tonnage total, celui des pétroliers 12 %, et celui des autres cargos 45 1/2 %. Aujourd'hui, les navires à passagers ne font que 24 % du tonnage total, tandis que les pétroliers en représentent 20 1/2 %, et les autres cargos 55 1/2 %. On remarque donc que la reconstitution a principalement porté sur la flotte de transport de marchandises, surtout d'hydrocarbures.

La valeur d'une flotte ne dépend pas seulement de son tonnage, mais aussi de la qualité de ses bateaux. Sans entrer dans un examen détaillé des unités composant la flotte, on peut avoir une idée de celle-ci en considérant sa répartition par âge.

Il faut tout d'abord noter que les navires incorporés depuis la Libération ne sont pas tous des navires neufs. En particulier 539.000 tonneaux de jauge brute de cargos *Liberty* et 186.000 tonneaux de pétroliers de type T 2, construits pour les besoins de la guerre, sont d'exploitation très onéreuse.

Au 1er janvier 1951, la flotte de navires à passagers comprend 82 unités contre 146 en septembre 1939; son tonnage brut de 709.000 tonneaux est à peine 61 % de celui d'avant guerre. La répartition par âge du tonnage est la suivante : 16 % de moins de 5 ans, 5 % de 5 à 10 ans, 23 % de 10 à 20 ans, 47 % de 20 à 30 ans, et 9 % de plus de 30 ans. Situation désastreuse tant par l'insuffisance de la flotte que par sa vétusté. Une satisfaction toutefois nous est donnée par la mise en service sur la ligne « Le Havre-New-York », en 1949 et en 1950, de deux des plus grands paquebots du monde : l'*Ile-de-France* de 45.000 tonneaux et le *Liberté* (ex-*Europa*) de 49.750 tonneaux.

Les navires pétroliers, au nombre de 90 contre 72 en 1939, forment un tonnage de 612.000 tonneaux, soit 190 % de celui d'avant guerre; 27 % du tonnage est âgé de moins de 5 ans, 37 % de 5 à 10 ans, 21 % de 10 à 20 ans et 15 % de plus de 20 ans. La situation de cette catégorie de bateaux est beaucoup plus satisfaisante, tant par le tonnage en service que par la puissance des unités, dont le tonnage de jauge moyen est de 50 % plus élevé que celui d'avant guerre. Le plus grand pétrolier du monde, le *Bérénice*, 31.200 tonnes de port en lourd, vient d'être lancé par les chantiers de Penhoët. La France occupe le cinquième rang dans le classement mondial des flottes pétrolières.

Quant aux autres cargos, au nombre de 528 contre 452 avant guerre, leur tonnage global de 1.645.000 tonneaux de jauge brute représente 132 % de celui qu'ils formaient au 1er septembre 1939. Si, du fait de leur construction spéciale, on forme une catégorie à part des navires de type *Liberty*, âgés actuellement d'un peu plus de 5 ans, la répartition du tonnage des cargos par âge est la suivante : 33 % sont âgés de moins de 5 ans, 9 % de 5 à 10 ans, 9 % de 10 à 20 ans, 9 % de 20 à 30 ans, 7 % sont âgés de plus de 30 ans. Les 33 % restant représentent les *Liberty*. Ces derniers navires, qui ne sont pas construits pour une durée normale, créent souvent une illusion sur la valeur de la flotte de cargos.

Considérant que les navires actuellement âgés de plus de 25 ans devront être réformés à brève échéance, de même que les navires du type *Liberty*, il faudrait disposer sous peu de 235.000 tonneaux de navires à passagers, de 70.000 tonneaux de pétroliers et de 760.000 tonneaux de cargos. Or, qu'est-il

prévu pour remplacer ce tonnage ? Au 1er janvier 1951, sont en construction ou commandés : 282.000 tonneaux de navires à passagers, 188.000 tonneaux de pétroliers, mais seulement 223.000 tonneaux de cargos. Les trois quarts de ce tonnage sont en construction ou commandés en France, le reste est réparti entre les Pays-Bas, le Danemark, la Grande-Bretagne et la Suède.

La flotte de commerce française occupe actuellement le cinquième rang du classement international contre le huitième rang avant guerre. Les résultats obtenus depuis la Libération permettent une légitime satisfaction. Mais la flotte de paquebots n'est pas entièrement reconstituée et la rénovation de la flotte de cargos s'impose. L'effort doit être poursuivi si l'on veut éviter de retomber dans la triste situation d'avant guerre avec une flotte vétuste et insuffisante. Les circonstances sont d'autant plus favorables que la crise des frets, qui sévissait au début de 1950 et pouvait faire craindre un suréquipement, a fait place à une hausse considérable des tarifs d'affrètement, tout au moins au tramping, sous l'influence des événements internationaux de l'été 1950.

Or, les crédits pour la reconstruction de la flotte détruite par faits de guerre sont insuffisants; les 50 milliards demandés par la Marine marchande en 1950 avaient été ramenés à 39 milliards par la loi de finances. En 1951, on estime à 40 milliards les ressources nécessaires pour l'exécution du programme, et le projet de loi ne prévoit que 31,9 milliards de crédits.

A tonnage égal, la capacité de transport d'une flotte de commerce est considérablement améliorée lorsque les ports qu'elle fréquente sont suffisamment équipés et munis d'installations perfectionnées. On sous-estime généralement l'influence des ports sur les conditions d'exploitation de la flotte : en premier lieu, les caractéristiques des navires sont très souvent limitées par celles des ports; ensuite, la majeure partie des dépenses faites par les navires et des charges importantes qu'ils supportent étant relatives à leurs séjours dans les ports, il y a intérêt à réduire la durée de ceux-ci.

Si les ports français peuvent actuellement assurer le service qui leur est demandé, c'est au prix de difficultés qui s'inscrivent dans les prix de revient et occasionnent de lourdes charges à l'économie française, d'autant plus qu'une part importante des dépenses doit être soldée en devises étrangères.

A la fin de l'année 1949, on pouvait estimer à 60 % le degré d'avancement de la reconstruction des ports. Les travaux qui restent maintenant à exécuter concernent des installations devant apporter une amélioration immédiate du rendement; mais la réalisation des travaux est retardée par la faiblesse des crédits alloués depuis trois ans. Il en est d'ailleurs de même des travaux d'entretien et des réparations ordinaires pour lesquelles 1.843 millions de francs avaient été accordés en 1949; ce crédit, ramené à 1.646 millions en 1950, doit être reconduit pour 1951 alors que 2.400 millions avaient été demandés. Le budget de 1951 prévoit 1.100 millions de francs pour l'équipement des ports de commerce et de pêche ainsi que 9 milliards pour la remise en état et la reconstruction des ports sinistrés. Evaluée aux prix de décembre 1950, une dépense de plus de 100 milliards resterait encore à faire pour achever la reconstruction et la modernisation des ports.

Le trafic des ports peut être mesuré, soit par le nombre et le tonnage des navires qui entrent et sortent du port, soit par le nombre des voyageurs entrés et sortis ainsi que le tonnage, ou la valeur, des marchandises débarquées et embarquées. Chaque méthode peut présenter un intérêt si elle correspond au but à atteindre, mais il va sans dire que le classement des ports par ordre d'importance peut varier dans de fortes proportions suivant le critère adopté. Nous considérerons le tonnage de jauge des navires entrés et sortis, mais surtout le tonnage des marchandises qu'ils auront transportées.

Au cours des trois années 1948, 1949, 1950, le nombre et le tonnage des bateaux ayant fréquenté nos ports n'a fait que croître [4]. De 138.711 bateaux, jaugeant ensemble 88,3 millions de tonneaux de jauge nette en 1948, leur nombre est passé à 171.716, jaugeant au total 114,9 millions de tonneaux de jauge nette en 1950. En 1938, les entrées plus les sorties de navires s'élevaient à 157.188, représentant un tonnage net de plus de

4. La jauge brute exprime la capacité intérieure totale du navire, elle correspond à ses dimensions. La jauge nette se limite aux parties commercialement utilisables de la jauge brute, elle représente la capacité d'embarquement. L'unité de jauge est le tonneau de 2 m³ 83.

Les statistiques qui doivent mettre en évidence l'importance des navires sont établies en jauge brute, telle est la statistique du ministère de la Marine marchande sur l'état de la flotte. Celles se rapportant à un trafic commercial s'expriment en jauge nette, les statistiques du trafic des ports font partie de cette catégorie.

140 millions de tonneaux. On voit que nos ports sont encore loin d'avoir retrouvé la fréquentation d'avant guerre. Un certain nombre de ports ont un trafic, mesuré en tonneaux de jauge nette, supérieur à celui de 1938; tels sont : Calais, Le Havre et Rouen, puis La Rochelle et Dunkerque; le trafic des autres principaux ports est inférieur, de 20 % pour Marseille et Bordeaux, de 36 % pour Cherbourg, et de 43 % pour Nantes-Saint-Nazaire.

Le trafic voyageurs, entrés plus sortis, était de 5.531.977 en 1938, il s'est élevé à 5.614.813 en 1948, à 6.742.860 en 1949, pour redescendre à 6.568.515 en 1950. Mais parmi ce nombre il n'y a que 2.757.942 voyageurs pour la moyenne navigation et 461.675 pour la grande navigation [5]. Cette dernière continue à croître en 1950, puisque le trafic passagers, embarqués et débarqués, était de 425.240 en 1949 et 328.676 en 1948. Pour cette catégorie de voyageurs, Marseille vient en tête en 1950 avec 228.527 passagers; viennent ensuite, Le Havre avec 118.704, Cherbourg avec 69.605, et Bordeaux 33.831. Pour la moyenne navigation, Marseille, avec 694.592 voyageurs, n'obtient que la deuxième place; Calais, avec 733.580, conservant la première; viennent ensuite : Dieppe, 435.071 passagers; Boulogne, 230.435, et Dunkerque, 167.444, c'est-à-dire les ports de relations avec la Grande-Bretagne.

Un trafic supérieur à celui d'avant guerre ressort également de l'examen du tonnage des marchandises débarquées et embarquées. De 48.733 milliers de tonnes en 1938, le poids des entrées et des sorties de marchandises est passé à 45.350 milliers de tonnes en 1948, puis s'est élevé à 51.553 milliers en 1949 et 51.050 milliers de tonnes en 1950. Comme pour les voyageurs, l'année 1949 représente un maximum, avec un trafic marchandises égal à 106 % à celui d'avant guerre. Un léger recul de moins de 1 % apparaît en 1950. Si l'on considère séparément le poids des marchandises débarquées et embarquées, on voit, pour les années 1948 et 1949, le tonnage des débarquements rester à peu de choses près le même qu'en 1938, tandis qu'une forte baisse apparaît en 1950, les 31.819 milliers de tonnes de marchandises

5. Dans le trafic des passagers, on distingue :
— la navigation côtière : cabotage national et bornage;
— la moyenne navigation : relations avec la Grande-Bretagne, la Belgique, les Pays-Bas, l'Europe septentrionale et orientale du Nord, avec la Corse, l'Afrique du Nord, la Péninsule ibérique et l'Italie du Sud;
— la grande navigation : transports autres que ceux de moyenne navigation et de navigation côtière.

débarquées représentant seulement 90 % du tonnage d'avant guerre. Par contre, les débarquements, qui formaient seulement le quart du trafic portuaire en 1938 et un pourcentage encore moindre en 1948, se sont élevés successivement à 15.190 milliers de tonnes en 1949 et à 19.231 milliers de tonnes en 1950, représentant 37,5 % du trafic total des ports et un accroissement de 52 % par rapport à 1938.

La baisse du tonnage des marchandises entrées dans les ports en 1950 provient de la faiblesse des importations charbonnières, celles-ci sont tombées de 11.224 milliers de tonnes en 1948 à 9.834 milliers en 1949 et à 3.320 milliers en 1950. L'augmentation des exportations compense presque totalement la diminution des importations. En se rapprochant de l'équilibre, notre commerce extérieur permet une meilleure exploitation des navires desservant les ports français.

Le trafic marchandises des principaux ports de commerce a fortement et diversement évolué au cours de ces trois dernières années.

Marseille, y compris ses annexes, arrive toujours en tête du trafic effectué, tant pour le tonnage de jauge que pour le poids des marchandises débarquées et embarquées : 12.282.757 tonnes, qui représentent 24 % du trafic de l'ensemble des ports. Depuis 1949, le trafic marchandises dépasse celui d'avant guerre, et en 1950 il s'élève à 123 % de celui de 1938. Les hydrocarbures forment plus de la moitié des marchandises manipulées.

Le Havre a ravi la seconde place à Rouen, il est très près de Marseille pour le tonnage de jauge, mais le poids des marchandises entrées et sorties est seulement de 9.906.215 tonnes. La part des hydrocarbures est encore plus forte qu'à Marseille, environ les deux tiers. Par rapport à 1938, l'indice du trafic est à 149, il présente toutefois une légère régression de 3 % en 1950 par rapport à 1949.

Rouen, qui tient la troisième place, la quatrième pour le tonnage de jauge, est le plus touché des ports par la crise des importations charbonnières; son trafic, qui, en 1949, avait atteint 120 % de celui de 1938, est retombé, avec 7.672.215 tonnes, à peu près au niveau d'avant guerre. Ces trois ports accaparent ensemble près de 59 % du trafic total des ports.

Cinq autres ports ont un trafic dépassant 1 million de tonnes; ce sont : Dunkerque, 4.913.253 tonnes; Bordeaux, 3.423.185 ton-

nes; Sète, 2.302.794 tonnes; Nantes-Saint-Nazaire, 2.176.239 tonnes; Caen, 1.097.945 tonnes. Le trafic de Dunkerque, qui, en 1948, ne dépassait pas 61 % de celui de 1938, atteint aujourd'hui 116 %; Sète a un trafic de 140 % de celui d'avant guerre, mais Nantes-Saint-Nazaire, qui était à 105 % en 1948, est retombé à 74 % en 1950.

Le trafic portuaire, profondément bouleversé dans les premières années de l'après-guerre, reprend peu à peu une structure proche de celle de 1938. Si l'importance relative des grands ports n'est pas profondément modifiée, un déplacement de trafic semble pourtant se produire des ports de second ordre vers les grands ports, ainsi que des ports d'estuaire vers les ports en eau profonde, en raison de l'accroissement de la taille des navires.

*
* *

Comment caractériser la période 1948-1950 ? Période d'organisation des transports ? Ce serait beaucoup dire, car si les gouvernements se sont préoccupés d'assurer l'organisation et la coordination des transports, peu de choses sont, en fait, réalisées au terme de ces trois années.

Pourtant, l'époque était psychologiquement favorable, car le développement accéléré du trafic des différents moyens de transport prend fin avec l'année 1948. Au cours des années 1949 et 1950, le trafic réalisé par les différents transports suit tout au plus une progression fortement ralentie et présente même, pour certains, un léger recul. Le trafic d'ensemble des transports intérieurs, qui ne s'était accru que de 4 % en 1949 contre 13 % en 1948, régresse de 2 % en 1950. Pendant ce temps, la reconstitution des moyens de transport, bien que non terminée, faisait sentir ses effets, accroissant la capacité de trafic. Le déséquilibre entre l'offre et la demande aboutit à une concurrence anarchique. Ce n'est que sous la pression des événements que les pouvoirs publics intervinrent, surtout pour tenter d'alléger le déficit de la S.N.C.F., supporté par l'Etat.

Le Conseil supérieur des transports, rétabli en septembre 1947, était chargé de préparer des textes de coordination. Le législateur ayant, en juillet 1949, habilité le gouvernement à prendre par décret des dispositions en vue d'assurer l'aménagement rationnel des différents modes de transport et de sauve-

garder les intérêts généraux de la collectivité, un décret est intervenu le 14 novembre 1949 s'inspirant de ces directives. On a écarté la liberté totale du régime antérieur à 1938, sans efficacité réelle, aussi bien que le service public total, comme pendant la guerre, difficile à appliquer du fait du grand nombre de transporteurs routiers et de l'impossibilité de réglementer les transports privés. Le décret du 14 novembre 1949 maintient les obligations de service public pour le chemin de fer et institue, pour les transports publics routiers, une réglementation qui ne pouvait recevoir son application qu'à la suite de toute une série de mesures administratives. Or, un an après, la mise au point des textes prévus n'était pas encore réalisée et la réglementation en vigueur restait celle de 1938. Aussi, devant le déficit croissant de la S.N.C.F., le gouvernement déposa, le 22 novembre 1950, sur le bureau de l'Assemblée nationale, un projet de loi relatif à l'assainissement financier de la S.N.C.F. et à la réorganisation des transports ferroviaires et routiers. Ce projet, encore à l'étude, prévoit l'allégement des charges du chemin de fer et l'augmentation de celles de la route. La réaction des transporteurs routiers à ce projet est vive, ils y voient une subvention déguisée à la S.N.C.F. et l'accusent même de fausser la coordination tarifaire par ses dispositions fiscales. Déjà, des amendements ont été déposés, et l'on peut se demander quel sera le sort de ce projet, qui avait pourtant l'avantage de réaliser la coordination par égalisation des charges plutôt que par une répartition autoritaire du trafic.

Jusqu'à présent, les transports fluviaux sont laissés à l'écart des questions de coordination, mais devant leur situation difficile il serait souhaitable de penser qu'ils existent et que la désorganisation actuelle ne leur permet peut-être pas de rendre tous les services qu'ils pourraient.

Dans les transports maritimes, nous avons vu que le Conseil supérieur de la Marine marchande avait dans ses attributions l'étude de la coordination entre les différentes compagnies de navigation. Mais une autre coordination s'impose entre les transports maritimes et les transports aériens. Actuellement, des compagnies de navigation maritime paraissent s'orienter vers des prises de participation dans des compagnies privées de transports aériens. Malgré une vigoureuse protestation d'Air France, le Conseil supérieur de la Marine marchande a émis un

avis favorable à la demande de la Compagnie Générale Transatlantique, qui sollicitait du ministre des Travaux publics et des Transports l'autorisation d'élargir sa participation dans la Compagnie Air Transport. Le statut de l'Aéronautique marchande, non encore voté, devrait non seulement réglementer la concurrence interne, mais encore limiter le domaine des différents modes de transport.

Remédier au désordre actuel serait urgent. Mais si le développement de l'activité économique de ces derniers mois se poursuit et contribue à une reprise du trafic, il est à craindre que les projets de coordination ne soient encore laissés en sommeil. Pourtant, la coordination générale des transports sera d'autant plus délicate à réaliser qu'elle sera tentée dans une période où les moyens de transport seront pléthoriques.

A. Lagnier.

QUESTIONS SOCIALES

L'ÉVOLUTION DES SALAIRES
DE 1948 A 1950

SOMMAIRE : *Réglementation des salaires. — Evolution des salaires horaires de 1948 à 1950 dans les principaux groupes d'activité d'après les enquêtes trimestrielles du Ministère du Travail. — Evolution de 1948 à 1950 du coût de la main-d'œuvre pour l'employeur* : salaires et charges sociales. — *Evolution de 1948 à 1950 des gains nets des salariés :* salaires, durée du travail, emploi, cotisations obligatoires et impôts, indemnité de transport, prestations familiales. — *Salaires et prix. — Evolution des salaires dans l'agriculture d'après diverses sources de 1948 à 1950. — Evolution des salaires des gens de maison depuis la guerre. — Evolution des traitements des fonctionnaires depuis 1948. — Conclusion.*

Le problème des salaires et du pouvoir d'achat des salariés est resté au premier plan de la vie économique française pendant les années 1948, 1949 et 1950. Il s'est présenté cependant durant chacune de ces années sous un jour particulier. En 1948, la hausse continue des prix oblige les pouvoirs publics à accorder une hausse importante des salaires, ceux-ci étant encore tous fixés par voie d'autorité. En 1949, les prix marquent un palier, aucune hausse générale des salaires n'est décrétée; ceux-ci cependant marquent une tendance à la hausse légère et continue. En 1950, une loi autorise, en février, la libre conclusion d'accords de salaires et la conclusion de conventions collectives, le gouvernement se bornant à fixer un salaire minimum interprofessionnel garanti. La hausse des prix qui a suivi la modification de la conjoncture internationale entraînée par la guerre de Corée, les accords de salaires dont les syndicats ouvriers ont pu obtenir la signature après la loi de février, ainsi que le relèvement des salaires anormalement bas dû à la fixation du minimum garanti, ont amené, au cours de l'année 1950, une nouvelle étape importante de hausse des salaires.

Après avoir brièvement rappelé la réglementation intervenue pendant les années 1948 à 1950 en matière de salaires, on étudiera la répercussion dans les faits de cette réglementation et l'évolution réelle des salaires durant ces années. Le terme de salaires recouvre cependant différents concepts qu'il est indispensable de distinguer parce qu'ils correspondent à des points de vue très différents. On passera donc successivement en revue :

1° l'évolution des salaires horaires, rémunération brute de l'heure de travail;

2° l'évolution du coût de la main-d'œuvre pour l'employeur, coût qui comprend à la fois les salaires, les charges sociales et les impôts sur les salaires à la charge de l'employeur;

3° l'évolution des gains nets du salarié pour une période donnée, qui comprend à la fois le salaire direct et la part du salaire socialisé perçue par l'intéressé (allocations familiales, par exemple) et sous déduction des retenues pour salaire différé (retenues de la Sécurité sociale et des impôts).

I. — Réglementation en matière de salaires.

L'année 1947 s'était terminée avec un arrêté du 31 décembre 1947 accordant en particulier, à partir du 1er décembre 1947, une hausse des salaires horaires de 10 francs et fixant à 52 fr. 50 le salaire minimum horaire des travailleurs de plus de 18 ans de la Région parisienne. Mais une nouvelle hausse sensible des prix durant l'été 1948 obligea le gouvernement à prendre, en septembre et octobre 1948, une série de mesures destinées à accroître la rémunération des salariés. Un arrêté du 6 septembre 1948 a tout d'abord institué une prime unique, uniforme et exceptionnelle, exonérée de tous impôts et abattements de zone, de 2.500 francs au bénéfice de tous les salariés. Des arrêtés du 28 septembre 1948 et un décret du 1er octobre 1948 majorent tous les salaires horaires d'une indemnité uniforme de 7 francs à dater du 1er septembre 1948, instituent une indemnité de transport mensuelle de 500 francs pour tous les salariés de la Région parisienne et soumettent à nouveau aux retenues

de la Sécurité sociale les versements faits aux salariés au titre des heures supplémentaires. Enfin, les mêmes textes ont prévu la suppression de la retenue effectuée sur les salaires au titre de l'impôt cédulaire et son remplacement par un impôt forfaitaire de 5 p. 100 du total des salaires payés, impôt à la charge de l'employeur. Cette dernière mesure, en raison des abattements pour charges de famille que comportait l'impôt cédulaire, favorisait particulièrement les célibataires. C'est pourquoi le décret du 6 octobre 1948, qui a porté à 12.000 francs à partir du 1er septembre le salaire moyen départemental servant de base au calcul des prestations familiales, qui était de 10.500 francs depuis le 1er janvier 1948, a institué, en supplément aux prestations familiales, une prime mensuelle de 650 francs pour les salariés ayant au moins deux enfants à charge et un supplément de 1.000 francs par enfant à charge à partir du troisième.

En 1949, un arrêté du 3 novembre 1949 a institué une prime unique et exceptionnelle de 3.000 francs pour tous les salariés ayant touché moins de 12.000 francs en octobre 1949 et une prime égale à la différence entre 15.000 francs et le salaire pour les salariés ayant touché entre 12.000 et 15.000 francs au cours de ce même mois. Aucune autre mesure réglementaire importante n'a été prise en matière de salaire au cours de 1949.

En 1950, une nouvelle prime de 3.000 francs a été accordée par un arrêté du 7 février aux salariés ayant touché moins de 14.000 francs en janvier 1950. Une prime partielle a été donnée à ceux dont les salaires en janvier 1950 avaient été compris entre 14.000 et 18.000 francs. Une loi du 11 février 1950 a fixé les conditions dans lesquelles pourraient être dorénavant conclues des conventions collectives et a, en particulier, permis que les salaires soient déterminés par la libre discussion des parties. En attendant la signature des conventions collectives, des accords provisoires de salaires pouvaient être conclus. Le gouvernement se réservait uniquement le droit de fixer par décret, et compte tenu de l'avis motivé de la Commission supérieure des conventions collectives chargée d'étudier la composition d'un budget-type, le salaire interprofessionnel minimum garanti. Cette Commission n'a pu se mettre d'accord sur le montant du budget minimum du célibataire à Paris, cette notion de minimum vital n'étant d'ailleurs guère susceptible d'une

mesure scientifique. Le gouvernement a fixé par décret du 23 août 1950 le salaire horaire minimum garanti à 78 francs à Paris et avec abattement en province, proportionnel à l'abattement de zone de salaires (64 francs pour les communes dont l'abattement de zone de salaires est égal ou supérieur à 18 p. 100).

Différents arrêtés ont contribué au nivellement géographique des salaires, soit par reclassement de certaines communes dans une zone d'abattement inférieur, soit par suppression totale des zones d'abattements les plus élevés (toutes les communes comportant un abattement supérieur à 20 p. 100 par rapport à la Région parisienne ont été, en particulier, reclassées dans la zone d'abattement 20 p. 100).

II. — L'évolution des salaires horaires dans les activités industrielles et commerciales.

L'enquête trimestrielle du ministère du Travail portant sur 25.000 établissements de plus de 10 salariés occupant environ 3.500.000 personnes apparaît comme la source la plus complète dont on puisse disposer pour l'étude de l'évolution des salaires horaires réellement pratiqués. Cette enquête couvre, en effet, l'ensemble des activités, à l'exclusion de l'agriculture, du gaz et de l'électricité et des services publics. Elle ne touche évidemment ni les travailleurs isolés ni le personnel domestique. On peut espérer que, dans un très proche avenir, cette enquête sera encore améliorée par l'inclusion du gaz et de l'électricité dans le champ des activités couvertes et l'extension de cette enquête à un échantillon de petits établissements (moins de 10 salariés).

On trouvera dans le tableau I les résultats de cette enquête en fonction du sexe et de la qualification professionnelle du salarié.

Les salaires horaires ont donc, d'après cette enquête, subi une hausse de 48 p. 100 entre février 1948 et janvier 1951. On a, dans le tableau II, indiqué les hausses annuelles des indices de salaires, relatifs aux différentes catégories de travailleurs distinguées dans le tableau précédent, entre l'enquête de janvier d'une année et l'enquête de janvier de l'année suivante (l'enquête de janvier 1948 n'ayant exceptionnellement eu lieu qu'en février).

TABLEAU I.

Indices des salaires horaires (enquête du ministère du Travail).
(Base 100 en janvier 1946.)

	HOMMES				FEMMES				ENSEMBLE
	Manœuvre ordinaire	Manœuvre spécialisé	Ouvrier spécialisé	Ouvrier qualifié	Manœuvre ordinaire	Manœuvre spécialisée	Ouvrière spécialisée	Ouvrière qualifiée	
1946 Janvier	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1947 Janvier	»	142	138	140	»	153	149	150	143
Octobre	187	179	172	171	210	200	187	189	179
1948 Février	246	238	229	226	280	269	254	254	239
Mai....	254	247	236	229	282	271	259	256	246
Juillet.	257	249	239	232	286	275	263	257	249
Octobre	281	272	263	254	307	297	284	274	272
1949 Janvier	296	287	275	270	327	315	301	292	287
Avril..	301	291	280	271	331	320	306	297	291
Juillet.	303	293	281	272	333	321	307	300	293
Octobre	304	294	283	273	335	323	308	301	294
1950 Janvier	308	298	287	277	338	325	310	299	297
Avril..	320	310	299	290	349	339	324	314	309
Juillet.	328	316	303	295	359	346	326	316	315
Octobre	361	340	320	304	409	388	349	333	336
1951 Janvier	373	357	338	323	419	397	371	355	354

TABLEAU II.

Variations annuelles des indices de salaires horaires (enquête du ministère du Travail).
(Pourcentage d'augmentation des indices d'une année par rapport aux indices de l'année précédente.)

DATES	HOMMES				FEMMES				Ensemble
	Manœuvre ordinaire	Manœuvre spécialisé	Ouvrier spécialisé	Ouvrier qualifié	Manœuvre ordinaire	Manœuvre spécialisée	Ouvrière spécialisée	Ouvrière qualifiée	
	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Janvier 1946-janvier 1947..	»	42	38	40	»	53	49	50	43
Janvier 1947-février 1948...	»	68	64	61	»	76	70	69	67
Février 1948-janvier 1949...	20	21	20	19	17	17	18	15	20
Janvier 1949-janvier 1950..	4	4	4	3	3	3	3	2	3
Janvier 1950-janvier 1951..	21	20	18	17	24	20	20	19	19
Février 1948-janvier 1951..	52	50	48	43	50	50	47	40	48

Il apparaît que la hausse des salaires a été, durant les années 1948 à 1950, beaucoup moins forte que les années précédentes. De l'ordre de 20 p. 100 en 1948 et 1950, elle a été insignifiante en 1949. On peut remarquer que si la hausse des salaires semble avoir respecté la hiérarchie professionnelle en 1948, il n'en a pas été de même en 1950, où la fixation du

minimum garanti a entraîné une hausse des salaires inférieurs à ce minimum dont ont surtout bénéficié les manœuvres et les femmes dans une plus forte proportion que les hommes. Si, en effet, il n'existe pas en France de discrimination légale en matière de salaires suivant le sexe du travailleur, selon le principe posé par la Constitution, l'employeur paye souvent les femmes à un taux moindre que les hommes en leur appliquant le tarif minimum de leur catégorie. En fait, d'après l'enquête du ministère du Travail, le salaire horaire moyen féminin qu'on pouvait évaluer à 70 en 1938, en prenant le salaire horaire masculin pour base 100, s'élevait à 85 en janvier 1946 et a atteint le maximum de 93,7 en février 1948. Il reste depuis cette date très élevé (91 en juillet 1950 et 94,8 en janvier 1951 après la fixation du minimum garanti). Cet écart entre les salaires masculins et les salaires féminins apparaît remarquablement faible lorsqu'on le compare aux écarts qui existent dans les pays étrangers et qui dépassent généralement 30 p. 100 des salaires masculins (Angleterre, Allemagne, etc.).

L'évolution suivant quelques grands groupes d'activité collective des taux de salaires horaires durant les années 1948 à 1950 est reproduit dans le tableau III. Il apparaît que la hausse

TABLEAU III.

Evolutions des indices moyens des taux des salaires horaires suivant l'activité.
(Base 100 en janvier 1946.)

ACTIVITÉS	Février 1948	Janvier 1949	Janvier 1950	Janvier 1951	Augmentation entre février 1948 et janvier 1951 (en % des taux de 1948)
Production des métaux.	233	295	293	346	49
Industries mécaniques	236	293	306	362	53
Industries du verre ..	240	287	298	362	51
Céramique	233	270	278	318	36
Bâtiment	224	261	271	314	40
Industries chimiques...	244	288	299	370	52
Industries alimentaires.	246	286	299	366	49
Industries textiles	263	309	317	386	47
Travail des étoffes....	258	296	305	362	40
Cuirs et peaux........	237	283	292	340	43
Industrie du bois......	230	268	274	326	42
Papier, carton	246	290	299	364	48
Industries polygraphiques	238	295	316	366	54
Industries diverses	244	290	298	356	46
Transports	229	281	293	346	51
Commerces alimentaires	243	294	307	370	52
Commerces non alimentaires	241	289	299	359	49
Hygiène	237	280	286	347	46
Ensemble	239	287	297	354	48

des salaires s'est développée d'une manière sensiblement parallèle dans les différentes branches d'activité. Certaines activités marquent cependant un certain retard (céramique, bâtiment), et d'autres perdent l'avance acquise au cours des années précédentes (travail des étoffes). Il est évident que les accords provisoires de salaires et les convention collectives, mettant fin au régime de la fixation réglementaire des salaires, vont accentuer les variations du niveau des salaires suivant les activités qui apparaissent déjà en 1950.

L'évolution des salaires, telle qu'elle résulte de l'enquête du ministère du Travail, est confirmée par les résultats de l'enquête semestrielle de l'Institut national de la Statistique auprès d'environ 200 conseils de prud'hommes de province sur les salaires généralement pratiqués dans leur circonscription pour 43 professions masculines, complétée à Paris par une enquête auprès de groupements professionnels sur les salaires payés pour une vingtaine de professions masculines. Les indices pondérés des salaires horaires bruts des ouvriers masculins dans les industries de transformation calculés sur la base 100 en 1938 (les coefficients de pondération adoptés étaient proportionnels à l'importance numérique des divers groupes professionnels dans chaque département; depuis l'instauration des zones de salaires, on utilise des effectifs des divers groupes professionnels dans chaque zone de salaire) sont consignés dans le tableau IV.

TABLEAU IV.

Indice pondéré des salaires horaires bruts (évaluation des conseils de prud'hommes).
(Base 100 en octobre 1938.)

	PROFESSIONNELS			MANŒUVRES		
	Province	Paris	France entière	Province	Paris	France entière
Octobre 1938	100	100	100	100	100	100
— 1945.	404	304	380	393	286	309
— 1946.	556	432	527	528	401	499
— 1947.	652	543	625	730	549	690
Avril 1948.	939	735	890	960	726	910
Octobre —	1.060	827	1.004	1.098	828	1.039
Avril 1949	1.080	855	1.027	1.116	847	1.057
Octobre —	1.089	874	1.037	1.122	870	1.067
Avril 1950.	1.129	924	1.081	1.162	946	1.116
Octobre —	1.167	997	1.127	1.344	1.084	1 289
Moyennes pondérées des salaires horaires en octobre 1950 (fr.)	85,79	108,91	89,64	72,28	89,25	75,11

Ils font apparaître des variations des taux des salaires horaires du même ordre que celles que met en lumière l'enquête du ministère du Travail. Ils confirment, en particulier, que la hausse des salaires a, en 1950, été plus sensible pour les manœuvres que pour les ouvriers professionnels (fixation du minimum interprofessionnel garanti en août 1950) et montrent que les salaires en province, qui, entre 1938 et 1948, s'étaient élevés d'une manière sensiblement plus forte que les salaires parisiens des professions correspondantes, ont, de 1948 à 1950, suivi une évolution parallèle à celle des salaires parisiens.

III. — L'évolution du coût de la main-d'œuvre.

Le coût de la main-d'œuvre dépend non seulement du taux des salaires, mais aussi des charges annexes de différents ordres que doit supporter l'employeur accessoirement aux salaires qu'il verse. L'importance de ces charges s'est accrue de manière très sensible depuis la Libération, et celles-ci sont actuellement un élément important du coût de la main-d'œuvre. Tous les deux ans, le ministère du Travail, à l'occasion d'une de ses enquêtes trimestrielles auprès de 25.000 entreprises de plus de 10 salariés, procède à une étude de l'ensemble des compléments sociaux du salaire payés annuellement par les employeurs. Dans les enquêtes relatives à 1946 et 1948, on considère comme compléments sociaux obligatoires : les cotisations à la Sécurité sociale (assurances sociales, allocations familiales, accidents de travail), les congés payés (y compris la journée chômée du 1er mai), la taxe d'apprentissage, et, en 1948, les services médicaux et sociaux du Travail. La taxe de 5 p. 100 sur les salaires, qui est à la charge de l'employeur et remplace depuis le 1er septembre 1948 l'impôt cédulaire, n'a pas été comptée parmi les compléments du salaire pour 1948. L'enquête relative à l'année 1950 a lieu en avril 1951.

En 1946, les compléments obligatoires du salaire représentaient, pour l'ensemble des activités couvertes par l'enquête, 26,77 p. 100 du montant global des salaires distribués. Ce pourcentage s'est élevé à 28,65 p. 100 en 1948, dont 12,13 p. 100 pour les allocations familiales, 8,36 p. 100 pour les assurances sociales, 2,83 p. 100 pour les accidents du travail, 4,75 p. 100 pour les congés payés, 0,19 p. 100 pour la taxe d'apprentissage,

et 0,39 p. 100 pour les services médicaux et sociaux du Travail. De plus, l'enquête de 1948 a montré que, pour l'ensemble des activités industrielles et commerciales, une somme égale à 1,88 p. 100 (contre 1,66 p. 100 en 1946) du montant total des salaires distribués a été dépensée pour financer les charges sociales non obligatoires principalement supportées par les entreprises les plus importantes — 14 p. 100 des entreprises couvertes par l'enquête ont effectué des dépenses au titre de l'apprentissage et la formation professionnelle, 10 p. 100 ont financé des cantines et coopératives, 7,5 p. 100 se sont intéressées aux colonies de vacances, crèches et garderies, et 10 p. 100 ont consenti des dépenses pour les logements, jardins ouvriers, sports et dépenses culturelles.

Une enquête effectuée auprès d'entreprises témoins par les syndicats de la construction mécanique et électrique permet, d'autre part, de suivre l'évolution du coût total de l'heure de travail (charges sociales obligatoires comprises), sous forme d'un indice global des salaires, ainsi que le pourcentage des salaires payés représenté par les différentes charges obligatoires. Les résultats sont publiés chaque mois. On a reporté dans le tableau V les variations semestrielles de cet indice et du pourcentage des salaires représenté par les charges sociales.

TABLEAU V.

Indice global des salaires et coefficient des charges annexes dans l'industrie de la construction mécanique et éléctrique.
(Base 100 en 1938.)

	Indice des salaires horaires	Coefficient des charges annexes (en % du salaire horaire)	Indice global des salaires
1938	100	13,25	100
1948 Janvier	822	32,46	961
Juillet	870	31,63	1.011
1949 Janvier	977	40,61	1.212
Juillet	1.013	40,76	1.258
1950 Janvier	1.051	40,88	1.306
Juillet	1.140	40,73	1.416
1951 Janvier	1.247	41,92	1.561

Les charges annexes représentent, par rapport au salaire distribué, une charge près de trois fois supérieure à celle de 1938. Cette charge a peu varié au cours des années étudiées

ici, sauf pendant le second semestre 1948 au cours duquel a été instituée une taxe de 5 p. 100 sur les salaires et élevé de 14 à 16 p. 100 le taux des cotisations aux caisses d'allocations familiales.

Le plafond de salaires soumis à retenue pour la Sécurité sociale, qui était de 17.000 francs par mois le 1er janvier 1948, a été élevé à 19.000 francs le 1er mars 1948 et à 22.000 francs le 1er mars 1949. Depuis cette date, il n'avait pas été modifié; les augmentations de salaires accordées en 1950 amenaient, par conséquent, une légère diminution de la proportion des charges annexes par rapport aux salaires versés.

Le plafond a été porté à 27.000 francs à partir du 1er janvier 1951.

La décomposition des charges annexes suivant 7 postes (assurances sociales, allocations familiales, accidents du travail, congés payés et journées chômées, taxe d'apprentissage, taxe de 5 p. 100, indemnité de transport), d'après le « Groupe des industries métallurgiques, mécaniques et connexes de la Région parisienne », qui figure dans le tableau VI, permet de mieux

TABLEAU VI.

Charges sociales dans le groupe des industries métallurgiques mécaniques et connexes de la Région parisienne.

(En % des salaires versés.)

	Assurances sociales	Allocations familiales	Accidents du travail	Congés payés et journées chômées	Taxe d'apprentissage	Taxe de 5 %	Indemnité de transport	Total
1938 Moyenne de l'année	4,00	3,21	3,00	4,68	0,20	»	»	15,09
1948 1er trimestre..	9 70	12,93	5,57	6 96	0,20	»	»	35,36
2e — ..	9.35	13,09	5,37	6,65	0,20	»	»	34,66
3e — ..	9,40	13,16	5,40	6,65	0.20	1,57	»	36,38
4e — ..	9,45	15,12	5,42	6,60	0,20	4,70	3,06	44,55
1949 1er trimestre..	9,40	15,04	5,40	6,60	0,38	5,00	2,88	44,70
2e — ..	9,50	15,20	4,72	6,50	0,38	5 00	2,74	44,04
3e — ..	9,48	15,17	4,27	6,50	0,38	5,00	2,71	43,51
4e — ..	9,47	15,15	3,82	6,54	0 38	5,00	2,66	43,02
1950 1er trimestre..	9,40	15,04	3,83	6,54	0,40	5 00	3,55	43,76
2e — ..	9.30	14,88	3 62	6,95	0,40	5 00	3,73	43,88
3e — ..	9,28	14 85	3,48	6 95	0,40	5,00	3,71	43,67
4e — ..	9,10	14,56	3,38	7,28	0,40	5,00	3,46	43,18

suivre l'évolution des diverses composantes des charges annexes du salaire au cours des trois dernières années. On notera, en particulier, la forte diminution du taux des cotisations au titre

des accidents du travail au cours de ces deux dernières années, qui peut être attribuée pour une part à une amélioration de la sécurité et pour une part à une meilleure répartition des risques.

IV. — L'ÉVOLUTION DES GAINS NETS DES SALARIÉS.

Le gain net du salarié, c'est-à-dire le montant des sommes dont il disposera durant une période de temps déterminée, un mois par exemple, et qui lui permettront de subvenir à ses besoins durant cette période, est fonction de multiples éléments. Il dépend tout d'abord du salaire horaire brut dont l'évolution, durant ces dernières années, a été analysée précédemment et de la durée du travail, qui était de trente-neuf heures en 1938 et est actuellement d'environ quarante-cinq heures. Cet accroissement de la durée moyenne du travail procure au salarié un supplément de gain moyen d'environ 18 p. 100 (la rémunération des heures supplémentaires est majorée de 25 p. 100 entre la 40e et la 48e heure, et de 50 p. 100 au-delà de quarante-huit heures). On trouvera dans le tableau VII l'évolution de la durée

TABLEAU VII.

Durée moyenne du travail. Indices de l'emploi et de l'activité de la main-d'œuvre.

	Durée hebdomadaire moyenne du travail	Indice du niveau des effectifs	Indice du niveau de l'activité
	heures	1938 = 100	1938 = 100
1er janvier 1946	43,1	92,0	100,8
15 février 1948	44,8	103,4	118,0
1er mai 1948	45,1	104,1	119,5
1er juillet 1948	45,1	105,3	120,8
1er octobre 1948	45,1	105,5	121 0
1er janvier 1949	44,4	106,1	119,8
1er avril 1949	44,4	106.3	119.9
1er juillet 1949	44,6	106,8	120,9
1er octobre 1949	44,6	107,0	121.4
1er janvier 1950	44.6	106,7	121,1
1er avril 1950	44.7	106,4	121,1
1er juillet 1950	45,1	107 0	122 6
1er octobre 1950	45.3	107,8	124,1
1er janvier 1951	45,0	107,8	123,3

hebdomadaire du travail durant ces dernières années pour l'ensemble des activités industrielles et commerciales d'après l'enquête du ministère du Travail. On a porté dans le même tableau l'indice du niveau des effectifs (base 100 en 1938), et sur la même base l'indice d'activité (produit de l'indice du niveau des effectifs par l'indice de la durée du travail).

La durée du travail n'a que peu varié de 1948 à 1950; en revanche, on note un accroissement de l'ordre de 4 p. 100 de l'indice d'activité dû principalement à une augmentation des effectifs employés assurant un plein emploi de la main-d'œuvre. Ceci est confirmé par le niveau très faible conservé par le chômage et les demandes d'emploi non satisfaites durant ces années. On a compté, en effet, une moyenne mensuelle de 17.000 chômeurs secourus en 1948, 40.000 en 1949 et 52.000 en 1950 (contre une moyenne de 373.000 en 1938). La moyenne mensuelle des demandes d'emploi non satisfaites à la fin du mois a été de 78.000 en 1948, 131.000 en 1949 et 153.000 en 1950 (contre 402.000 en 1938).

Le salarié doit déduire de sa rémunération sa contribution à la Sécurité sociale dont le taux, qui était de 4 p. 100 du salaire en 1938, est de 6 p. 100 depuis 1945. Il n'a pas été possible d'estimer, pour une catégorie de salariés déterminée, l'importance du salaire différé qu'il toucherait, soit sous forme de prestation à l'occasion de maladies ou accidents, soit sous forme de retraite.

Depuis septembre 1948, le salarié ne paie plus l'impôt cédulaire qui était retenu par l'employeur sur le salaire. Il en est résulté une hausse du gain mensuel particulièrement sensible pour les célibataires et les bénéficiaires de salaires élevés. En revanche, il y a lieu de tenir compte, particulièrement pour ces catégories de salariés, de l'incidence sur leurs gains du paiement de la surtaxe progressive.

Les salariés de la Région parisienne bénéficient, en outre, d'une indemnité mensuelle de transport depuis le 1er octobre 1948, dont le taux de 500 francs a été porté à 800 francs depuis le 1er février 1950.

Enfin, le salarié ayant des charges de famille reçoit, sous forme d'allocations familiales, une part de salaire socialisée dont l'importance s'est considérablement accrue depuis 1938 et qui crée une véritable redistribution d'une partie du salaire au profit des familles nombreuses. Le montant des prestations familiales n'a été augmenté depuis le 1er janvier 1948 que de 14 p. 100 en septembre 1948, augmentation à laquelle s'ajoutait une prime de 650 francs par mois pour le deuxième enfant, et un supplément de 1.000 francs par enfant à charge à partir du troisième. Il apparaît donc que la part socialisée du salaire n'a pas suivi

depuis 1948 l'évolution des salaires. Malgré la fixation du minimum garanti et les accords de salaires dans la métallurgie parisienne, la base de salaire déterminant pour le département de la Seine le montant des prestations familiales qui doit être égal à 225 fois le salaire horaire minimum du manœuvre ordinaire de l'industrie des métaux, n'a pas, en effet, été modifié depuis septembre 1948. Cependant, toutes les prestations familiales sont majorées temporairement de 20 p. 100 depuis le 1er décembre 1950.

On trouvera dans le tableau VIII le montant des prestations familiales dans le département de la Seine (pour les autres communes, on applique l'abattement de la zone de salaires de la commune) dans le cas où le salarié bénéficie de l'allocation de salaire unique.

TABLEAU VIII.

Montant mensuel des prestations familiales dans le département de la Seine.
(En francs.)

	Salaire mensuel moyen départemental	Montant des prestations (en francs)				
		1 enfant		2 enfants	3 enfants	5 enfants
		Moins de 5 ans	Plus de 5 ans			
A partir du 1er avril 1939..	1.500	75	75	225	450	900
— 1er avril 1940..	1.500	»	»	150	450	1.050
— 1er avril 1941..	1.500	300	150	525	900	1.800
— 1er janvier 1942	1.700	340	170	595	1.020	2.040
— 1er janvier 1944	2.250	450	225	787.50	1.350	2.700
— 1er sept. 1944.	2.250	675	337.50	1.248.75	2.227.50	4.050
— 1er août 1945..	4.500	900	450	1.665	2.970	5.670
— 1er juillet 1946.	5.650	1.130	565	3.390	5.650	9.040
— 1er février 1947.	»	1.243	622	3.729	6.215	9.944
— 1er août 1947..	7.000	1.400	700	4.200	7.000	11.200
— 1er déc. 1947..	8.500	1.700	850	5.100	8.500	13.600
— 1er janvier 1948	10.500	2.100	1.050	6.300	10.500	16.800
— 1er sept. 1948.	12.000	2.400	1.200	7.800	13.800	22.800
— 1er déc. 1950..	12.000	2.880	1.440	9.120	16.380	27.420

L'Institut national de la Statistique et des Etudes économiques a calculé les salaires mensuels nets des ouvriers dans l'industrie à Paris et en province, en distinguant les professionnels et les manœuvres, ainsi que différentes situations de famille. Les données sur les salaires proviennent de l'enquête semestrielle auprès des conseils de prud'hommes et sur la durée du travail de l'enquête du ministère du Travail. Il a été tenu compte des différents éléments du salaire analysés ci-dessus (majoration au titre des heures supplémentaires, cotisation ouvrière

de sécurité sociale, impôt cédulaire, impôt général sur le revenu, indemnité de transport, prestations familiales).

Les résultats de ces calculs sont reproduits dans le tableau IX sous forme d'indices (base 100 en octobre 1938) pour le célibataire et le père de famille de deux et de cinq enfants.

TABLEAU IX.

Indice des salaires mensuels nets des ouvriers dans l'industrie.

(Base 100 en octobre 1938.)

		Octobre 1938	Octobre 1947	1948		1949		1950	
				Avril	Octobre	Avril	Octobre	Avril	Octobre
Célibataire :									
Paris.....	Prof.	100	582	820	994	994	1.022	1.088	1.193
	Man.	100	638	847	1.020	1.012	1.043	1.149	1.321
Province.	Prof.	100	799	1.139	1.312	1.282	1 289	1.377	1.490
	Man.	100	803	1.076	1.239	1.230	1.287	1.334	1.583
Père de famille (2 enfants) :									
Paris.....	Prof.	100	786	1.097	1.338	1.332	1.365	1.437	1.536
	Man..	100	851	1.177	1.441	1.434	1.464	1 565	1.733
Province.	Prof.	100	1.034	1.503	1.782	1.752	1.757	1.843	1.956
	Man.	100	1.096	1.524	1.814	1.805	1.856	1.897	2.121
Père de famille (5 enfants) :									
Paris.....	Prof.	100	906	1.290	1.633	1.633	1.654	1.710	1.784
	Man..	100	971	1.380	1.782	1.771	1 800	1.873	1 994
Province.	Prof.	100	1.242	1.827	2.314	2 291	2 295	2.364	2.453
	Man..	100	1.313	1.873	2.428	2.420	2 460	2.492	2.661

Par rapport à 1938, l'évolution des salaires nets apparaît très divergente suivant la qualification du salarié (la hausse de la rémunération du manœuvre étant d'environ 10 p. 100 supérieure à celle obtenue par le professionnel), suivant le lieu de travail du salarié (la hausse des salaires nets étant d'environ 20 p. 100 plus forte en province qu'à Paris) et sa situation de famille.

Il serait intéressant de pouvoir comparer ces indices de salaires mensuels nets avec un indice du coût de la vie qui permettrait d'estimer la variation du pouvoir d'achat entre 1938 et 1950 du salarié. En l'absence d'un tel indice, on peut tenter d'utiliser pour Paris, comme base de comparaison, soit l'indice des prix de détail, soit l'indice du coût de la vie calculé par

l'Institut d'Observation économique. Si les salaires nets des ouvriers parisiens sont, en octobre 1950, de 12 à 20 fois plus élevés qu'en 1938, selon la qualification et les charges de famille, l'indice des prix de détail (34 articles alimentaires et de chauffage et éclairage) est, en novembre 1950, au coefficient 20,5 par rapport à 1938. L'indice des services à la même date était 13 fois plus élevé qu'en 1938. En pondérant ces deux indices suivant les indications fournies par les récentes études sur les budgets de familles de salariés dans la Région parisienne, on obtient un indice d'ensemble des prix de détail et des services qui, sur la base 100 en 1938, a, en novembre 1950, la valeur 1.907.

Cet indice ne peut cependant être en aucune façon assimilé à un indice du coût de la vie. Il ne comprend, en particulier, aucune dépense de biens industriels manufacturés (vêtements, chaussures, etc.). On peut indiquer, d'autre part, que l'indice du coût de la vie calculé par l'Institut d'Observation économique a, sur la base 100 en 1938, la valeur 1.600 pour le manœuvre, et 1.700 pour l'ajusteur, en octobre 1950[1]. Il apparaît, quelle que soit l'imprécision des instruments de mesure utilisés, que, sauf pour ceux qui ont des enfants à charge, le pouvoir d'achat des salariés parisiens a, entre 1938 et 1950, et malgré une forte augmentation de la durée hebdomadaire du travail, diminué.

La même conclusion s'impose pour la province où, si les salaires nets perçus en octobre 1950 sont de 15 à 26 fois plus élevés qu'en 1938 suivant la qualification professionnelle et les charges de famille, l'indice des prix de détail atteint à la même date 2.100 sur la base 100 en 1938. D'autre part, le prix de pension payé par l'ouvrier célibataire en province, indiqué chaque semestre par les différents conseils de prud'hommes à l'occasion de l'enquête sur les salaires, est, pour l'ensemble de la province, à l'indice 2.053 en octobre 1950, sur la base 100 en 1938.

Plus instructive semble devoir être l'étude de l'évolution des rémunérations nettes des salariés entre 1948 et 1950 comparée à l'évolution des prix. On trouvera tout d'abord dans le ta-

1. Ces valeurs paraissent faibles puisque des calculs récents effectués par l'I. N. S. E. E. montrent qu'un indice d'ensemble des prix de détail à Paris atteindrait, sur la base 100 en 1938, le niveau 1.840 en octobre 1950.

bleau X reportés, sur la base 100 en avril 1948, les indices des salaires mensuels nets des ouvriers de l'industrie à Paris, ainsi que, sur la même base, les indices des prix de détail des 34 articles, des prix des services, et l'indice de la valeur en francs du budget minimum vital dont la décomposition a été fixée en 1947 par une commission présidée par le Conseiller d'Etat Delépine et à chaque poste duquel l'Institut National de la Statistique a appliqué, aux différentes dates, les prix relevés par ses enquêteurs dans les magasins et marchés.

TABLEAU X.

Indice des salaires, des prix et du budget minimum vital à Paris.
(Base 100 en avril 1948.)

	Indice des salaires mensuels nets						Indice des prix de détail (34 articles)	Indice des prix des services (*a*)	Indice du budget minimum vital. (*a*)
	Célibataire		Père de famille 2 enfants		Père de famille 3 enfants				
	Professionnel	Manœuvre	Professionnel	Manœuvre	Professionnel	Manœuvre			
1948 Avril..	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Octobre	121	120	122	122	127	129	123	129	116
1949 Avril.	121	119	121	122	127	128	117	143	114
Octobre	125	123	124	124	128	130	126	153	122
1950 Avril.	133	136	131	133	133	136	128	175	132
Octobre	145	156	140	147	138	144	136	186	134

(*a*) Les données sont relatives chaque année aux mois de mai et de novembre

Il apparaît que les salariés parisiens, et en particulier les manœuvres qui, à l'occasion de la fixation du salaire minimum garanti, ont bénéficié d'une hausse substantielle, ont réussi à maintenir, d'avril 1948 à octobre 1950, le pouvoir d'achat de leur salaire à un niveau sensiblement constant (un indice d'ensemble des prix de détail des 34 articles et des services aurait, sur la base 100 en avril 1948, une valeur voisine de 145 en octobre 1950). Il y a lieu toutefois de remarquer que les hausses de salaires, qui apparaissent dans le tableau X entre 1948 et 1950, sont probablement supérieures à la réalité, car les salaires relevés en 1948, à une époque où ceux-ci étaient fixés réglementairement, étaient souvent inférieurs aux salaires effectivement payés. En revanche, en 1950, on peut considérer que les salaires inscrits dans les accords de salaires sont très proches des salaires réels. On pourra remarquer le retard pris par les pres-

tations familiales entre 1948 et 1950, retard que la majoration provisoire de 20 p. 100 de toutes les allocations familiales, décidée depuis le 1er décembre 1950, tend à combler.

Les indices des salaires mensuels nets en province sur la même base (avril 1948), ainsi que l'indice des prix de détail dans les villes de plus de 10.000 habitants de province et l'indice du prix de pension de l'ouvrier célibataire en province, sont reproduits dans le tableau XI.

TABLEAU XI.

Indice des salaires, des prix de détail et des prix de pension en province.

(Base 100 en avril 1948.)

	Indice des salaires mensuels nets						Indice des prix de détail (34 articles) (a)	Indice du prix de pension (ouvrier célibataire)
	Célibataire		Père de famille 2 enfants		Père de famille 5 enfants			
	Professionnel	Manœuvre	Professionnel	Manœuvre	Professionnel	Manœuvre		
1948 Avril	100	100	100	100	100	100	100	100
Octobre	115	115	119	119	127	130	118	123
1949 Avril	112	114	117	118	125	129	112	134
Octobre	113	120	117	122	126	131	124	135
1950 Avril	121	124	123	124	129	133	122	146
Octobre	131	147	130	139	134	142	127	167

(a) Les données sont relatives chaque année aux mois de mai et de novembre.

On y notera que, contrairement à l'évolution des salaires entre 1938 et 1947, les salaires nets en province ont subi, entre 1948 et 1950, une hausse plus faible que les salaires parisiens (qui comprennent en particulier, depuis octobre 1948, une prime de transport spéciale à la Région parisienne).

Si on admet que les prix des services ont, dans la période 1948-1950, évolué parallèlement en province et à Paris, on obtient pour la province, en octobre 1950, un indice d'ensemble des prix de détail et des services voisin de 139 sur la base 100 en avril 1948. Il semble que cette valeur représente sensiblement la variation du coût de la vie en province mieux que l'indice du prix de pension de l'ouvrier célibataire, trop influencé par la forte hausse des loyers. Dans ces conditions, il apparaît que l'ouvrier professionnel en province a vu son pouvoir d'achat baisser légèrement entre 1948 et 1950, tandis que

le manœuvre a pu améliorer son pouvoir d'achat grâce à la fixation du salaire minimum garanti.

En province, les prestations familiales ont subi, entre 1948 et 1950, des hausses sensiblement du même ordre que les salaires nets des célibataires, car les primes accordées depuis septembre 1948 aux familles nombreuses lors de la suppression de l'impôt cédulaire ne sont pas soumises aux abattements de zone et représentent, par conséquent, un avantage plus considérable pour les salariés de province dont les rémunérations sont plus faibles.

V. — L'évolution des salaires dans l'agriculture.

Les rémunérations des salariés agricoles sont très mal connues. Une enquête périodique par sondage effectuée en collaboration par le ministère de l'Agriculture et l'Institut national de la Statistique permettra, à partir de 1951, d'avoir une meilleure connaissance de ce problème. On trouvera cependant dans le tableau XII l'évolution de la moyenne des taux

TABLEAU XII.

Salaires annuels moyens d'ouvriers agricoles.

(Y compris toutes rémunérations en nature.)

Années	Journalier	Valet de ferme	Charretier	Journalière	Servante de ferme
	francs	francs	francs	francs	francs
1938	7.711	7.889	8.699	5.333	5.681
1946	37.490	36.528	41.398	28.633	31.079
1946 (a)	56.896	56.472	62.867	46.150	46.033
1948	110.918	109.145	124.249	102.254	104.904
1950	129.509	129.494	145.480	119.078	120.577

(a) A partir du 1er juillet 1946.

de salaires dans les différents départements, tels qu'ils résultent des arrêtés préfectoraux pris tous les deux ans en application de la législation sur les accidents du travail. Ces salaires, qui doivent tenir compte des rémunérations en nature très importantes en général (nourriture, logement) et toujours sous-évaluées, apparaissent très inférieurs à la réalité. Ils ne correspondent pas à des enquêtes effectives.

On note une hausse des salaires de l'ordre de 15 à 20 p. 100 entre 1948 et 1950, qui serait plus faible que celle qu'on cons-

tate entre les mêmes dates dans l'industrie. Mais l'application du salaire minimum garanti dans l'agriculture entraîne une hausse importante qui n'apparaît pas dans le tableau ci-dessus. Par rapport à 1938, les salaires des ouvriers agricoles étaient, en juillet 1950, environ au coefficient 17 pour les hommes et 21 pour les femmes.

Cette évolution est confirmée par celle des taux moyens pour la France des salaires de l'ouvrier agricole logé et nourri et de la servante de ferme logée et nourrie établis par arrêtés du ministre de l'Agriculture, après avis de la chambre d'Agriculture du département, en vue de l'application de la législation sur le contrat de salaire différé. Ces salaires, qui ne comprennent pas les rémunérations en nature, sont portés dans le tableau XIII. Ils font apparaître, par rapport à 1938, des salaires 16,9 fois plus élevés en 1949 pour l'ouvrier agricole logé et nourri, et 20,6 fois plus élevés pour la servante de ferme logée et nourrie.

TABLEAU XIII.

Salaires annuels en espèces de l'ouvrier agricole et de la servante de ferme.

(En francs.)

	1938	1945	1946	1947	1948	1949
Ouvrier agricole (logé et nourri)	4.500	21.600	35.600	48.300	63.800	76.000
Servante de ferme (logée et nourrie)	3.100	15.700	26.600	40.800	53.900	64.000

VI. — L'ÉVOLUTION DES SALAIRES DES GENS DE MAISON.

Une enquête effectuée chaque année au mois d'octobre par l'Institut national de la Statistique auprès des maires des villes de plus de 10.000 habitants (à l'exception de Paris) permet de suivre l'évolution des salaires des gens de maison. On trouvera, dans le tableau XIV, les résultats de cette enquête relatifs

TABLEAU XIV.

Salaires des gens de maison.

	1938	1946	1947	1948	1949	1950
Bonne à tout faire logée et nourrie (en francs par an)	3.584	35.906	46.512	61.493	67.726	73.860
Femme de ménage ni logée ni nourrie (en francs par heure)	3,15	23,82	30,17	40.37	48,07	59,15

aux bonnes à tout faire et aux femmes de ménage. Ils font apparaître, entre octobre 1948 et octobre 1950, une hausse des salaires de 20 p. 100 pour la bonne à tout faire, et de 46 p. 100 pour les femmes de ménage. Par rapport à 1938, les salaires des bonnes à tout faire sont au coefficient 20,6, et ceux des femmes de ménage au coefficient 18,8. Ces hausses apparaissent beaucoup plus fortes que celles dont ont bénéficié les ouvriers du commerce ou de l'industrie.

VII. — L'évolution des traitements des fonctionnaires.

La réglementation relative aux traitements des fonctionnaires a été totalement refondue en 1948. Un classement hiérarchique des grades et emplois des personnels civils et militaires de l'Etat a été effectué en juillet 1948 en attribuant à chaque grade et emploi un indice compris sur une échelle allant de l'indice 100 à l'indice 800. D'autre part, il était prévu, à partir du 1er janvier 1948, 4 tranches successives et égales d'augmentation de traitement, dites tranches de reclassement, devant amener les traitements de leur valeur avant le reclassement à la valeur obtenue pour leur indice en affectant à l'indice 100 le traitement annuel de 114.500 francs. En fait, ce reclassement s'est effectué en 5 tranches les 1er janvier 1948, 1er janvier 1949, 1er janvier 1950, 1er juillet 1950 et 25 décembre 1950. A l'issue de ce reclassement, qui vient de se terminer, les rémunérations nettes des fonctionnaires, qui représentent des hausses de l'ordre de 12 à 17 fois les rémunérations nettes de 1938, auraient assuré, ainsi que le désirait le législateur en 1948, une revalorisation de la fonction publique. Malheureusement, les hausses de prix, qui ont entraîné des hausses de salaires dans les autres secteurs d'activité, ne permettent pas d'assurer aux rémunérations actuelles des fonctionnaires le pouvoir d'achat qui avait été prévu en juillet 1948. On trouvera dans le tableau XV l'indice des traitements nets de fonctionnaires célibataires résidant à Paris pour différents emplois sur la base 100 en 1938 (sont comprises dans ces traitements nets l'indemnité de résidence, l'indemnité de cherté de vie, les retenues pour retraite et sécurité sociale, la prime de transport, mais non l'incidence de la surtaxe progressive).

TABLEAU XV.

Indice des traitements nets de fonctionnaires célibataires résidant à Paris.

(Base 100 en 1938.)

EMPLOI	Indice hiérarchique	1er janvier 1948		1er janvier 1949	1er janvier 1950	25 décembre 1950
		avant reclassement	après reclassement			
Garçon de bureau	110	945	1.030	1.284	1.298	1.418
Commis des Services extérieurs	164	944	1.079	1.386	1.476	1.648
Sténo dactylo	190	913	1.057	1.389	1.459	1.633
Rédacteur-secrétaire d'administration	245	862	1.030	1.386	1.475	1.715
Rédacteur principal (1re cl.)	305	843	961	1.287	1.364	1.584
Chef de bureau	470	862	990	1.302	1.379	1.572
Sous-directeur	650	826	957	1.269	1.337	1.557
Directeur d'administration centrale (minimum)	750	754	866	1.143	1.200	1.388
Directeur d'administration centrale (maximum)	800	681	772	1.007	1.054	1.202

VIII. — CONCLUSION.

La période sous étude a été caractérisée, au point de vue des salaires, par le retour à la libre discussion des salaires dans le cadre des conventions collectives et par la notion nouvelle et importante de salaire minimum interprofessionnel garanti fixé par le gouvernement. Si trois conventions collectives seulement ont été signées en 1950, de nombreuses autres ont été discutées et plus de 500 accords provisoires de salaires ont été signés.

Par rapport à 1938, on estime qu'en 1950 la part des salaires dans le revenu total distribué est restée constante (50 p. 100 environ), mais que l'augmentation des effectifs assure à chaque salarié un pouvoir d'achat légèrement plus faible, alors que l'augmentation de la durée du travail diminue le pouvoir d'achat du salaire horaire. De plus, l'évolution des salaires est caractérisée durant cette période par une redistribution des revenus salariaux au profit des plus déshérités (accroissement relatif plus important des salaires des femmes par rapport aux hommes, des manœuvres par rapport aux professionnels, des provinciaux par rapport aux Parisiens et surtout des personnes chargées de famille par rapport aux célibataires). Les compléments sociaux (congés payés, prestations pour maladies, acci-

dents, retraites et allocations familiales) atteignent maintenant le tiers des revenus salariaux distribués, puisqu'on évalue en 1949 le total des salaires directs distribués à 2.590 milliards et le total des compléments sociaux à 1.294 milliards, ces chiffres s'élevant environ, pour 1950, à 2.800 milliards de salaire direct et à 1.400 milliards pour les compléments sociaux.

De 1948 à 1950, les salaires se caractérisent par une hausse de l'ordre de 40 p. 100 et une hausse sensiblement équivalente des prix. Le pouvoir d'achat du salarié, s'il n'a pas empiré, ne paraît pas avoir pu s'améliorer, et les menaces de hausse des prix de détail, que la hausse des prix de gros, consécutive au déclenchement de la guerre de Corée peut faire craindre, laissent prévoir la nécessité de nouvelles hausses de salaire.

De nouvelles enquêtes, en particulier par dépouillement de documents fiscaux, vont permettre d'améliorer à l'avenir la connaissance de l'évolution des salaires en fournissant en particulier des informations précises sur la masse des salaires versés et la répartition de ces salaires versés par tranches de salaires. Une enquête par sondage sur l'emploi donne, depuis 1950, des informations précieuses sur l'activité et la durée de travail, et une enquête par sondage va permettre de connaître l'évolution des salaires agricoles. Le calcul enfin, depuis 1949, d'un indice d'ensemble des prix à la consommation familiale à Paris (famille de quatre personnes de condition modeste) permettra de disposer, à l'avenir, d'un meilleur instrument de mesure pour estimer les variations du pouvoir d'achat du salarié qu'entraînent les variations de salaires et de prix.

Raymond Lévy-Bruhl.

LE MOUVEMENT OUVRIER ET LA LÉGISLATION SOCIALE

Ce nouvel intitulé correspond à un regroupement et à une fusion des deux rubriques antérieurement distinctes : *Le mouvement ouvrier et la politique syndicale*, d'une part; *La législation sociale*, de l'autre. Par « mouvement ouvrier », on entendra désormais tout ce qui relevait de la première chronique, et par « législation sociale », tout ce qui ressortissait à la seconde.

PREMIERE PARTIE

LE MOUVEMENT OUVRIER

SECTION I. — *La vie des Confédérations.*

Nous n'ajouterons rien à ce que nous avions déjà indiqué, lors de notre précédente chronique, au sujet du C.N.P.F. et de la C.G.C.

a) Le C.N.P.F. poursuit son action de représentation et de défense des intérêts patronaux. Il est hors de doute que ce syndicalisme soit très différent de ce que les salariés s'imaginent. Ils le croient volontiers penché sur la « question sociale », au point d'être exclusivement destiné à leur faire face et à les combattre, alors que ce syndicalisme s'intéresse, tout naturellement, à bien des questions économiques qui ne relè-

vent pas directement de ces préoccupations : fiscalité, exportations, crédit, prix, etc. Ils se le représentent également comme un bloc homogène et unanime, ce qui est loin d'être exact, quoique l'unité se refasse généralement en présence des revendications ouvrières, ce qui finit par vérifier, sur ce point, la conception que s'en font les salariés [1].

b) La C.G.C., de son côté, a consolidé ses positions. Depuis que la représentativité lui a été reconnue, dans les conditions rappelées lors de notre précédente chronique, et depuis sa participation au « Cartel interconfédéral de la baisse des prix », aux côtés de la C.G.T.F.O. et de la C.F.T.C., elle a conquis droit de cité et n'a plus vu son existence discutée [2].

C'est donc exclusivement aux grandes confédérations de salariés que nous nous attacherons, en examinant successivement la C.G.T., la C.G.T.F.O., la C.F.T.C., puis les autres centrales syndicales et les autonomes.

§ 1er. — La C.G.T.

Nous avons signalé, dans notre précédente chronique, qu'au lendemain de la scission de F.O., c'est-à-dire au cours de tout le premier semestre 1948, la C.G.T. avait axé sa propagande sur la question des comités d'entreprises, tout en continuant ses critiques à l'adresse du Plan Marshall, et en fournissant un gros effort de recrutement auprès des milieux féminins et chez les jeunes [3]. Cette politique s'est poursuivie pendant les mois qui ont suivi, mais les thèmes de sa propagande se sont quelque peu modifiés, afin de s'adapter à l'actualité, de même que la C.G.T. s'attachait à prospecter de nouveaux milieux, pour combler les vides provoqués dans ses effectifs par la scission de F.O. Le Plan Marshall a perdu le grand premier rôle de bouc émis-

1. Le siège du C.N.P.F., qui avait été primitivement installé au 98, boulevard Malesherbes, puis 33, rue Jean-Goujon, en mars 1947, a été transféré, en avril 1950, au 31, avenue Pierre-Ier-de-Serbie. Son *Bulletin*, publié depuis novembre 1946, d'abord tous les mois, puis au rythme bimensuel, à partir du no 18 (sept. 1948), continue à paraître dans ces conditions.

2. V. *R.E.P.*, nov.-déc. 1948, p. 1197, note 5, et p. 1250. Par la voix de M. Yves Fournis, son secrétaire général démissionnaire, le Congrès de 1949 de la C.G.C. a bien précisé sa position au regard du double problème de ses rapports avec les Confédérations ouvrières et de son action en vue de la défense des intérêts de ses membres, dans le respect de l'intérêt général. V. les passages caractéristiques que nous en avons reproduits, dans *Droit social*, juill.-août 1949, p. 279.

3. *R.E.P.*, nov.-déc. 1948, p. 1246.

saire qu'il tenait jusque-là, du fait de la signature du pacte de l'Atlantique, le 4 avril 1949. Par la suite, la campagne d'Indochine, la guerre de Corée, puis le réarmement allemand, occupèrent, à tour de rôle ou simultanément, la vedette. Quant aux nouveaux milieux prospectés par la C.G.T., ils semblent bien être constitués, à titre principal, par les Nord-Africains qu'elle a toujours largement utilisés, dans les deux dernières années, lors de ses manifestations de rues. Délaissant, pour le moment, ces problèmes, que nous retrouverons à l'occasion de notre deuxième section, nous examinerons plus particulièrement, au cours de ce paragraphe, le Congrès de 1948 de la C.G.T., puis les tendances qui subsistent à l'intérieur de la Confédération.

1° Le Congrès confédéral d'octobre 1948.

Le Congrès de 1948 s'est tenu à Paris, au Parc des expositions de la Porte de Versailles, du 11 au 15 octobre. Il revêtait une importante toute particulière du fait que, deuxième congrès depuis la Libération, c'était le premier depuis la scission de F.O., puisque le précédent avait eu lieu en avril 1946 [4]. Aussi avait-il été préparé avec le plus grand soin : brochure de MM. Frachon et Le Léap : *La C.G.T. vous parle;* conférence du secrétaire général devant les conseils syndicaux des services publics parisiens, pour la préparation du congrès, reproduite sur deux grandes pages du *Peuple;* conférences de cadres dans toutes les fédérations. Les événements allaient permettre de lui donner un retentissement encore plus grand : d'abord, la session de l'O.N.U., qui devait s'ouvrir à Paris le 21 septembre 1948 et durer plusieurs mois, ensuite la grève générale des mineurs de tous les bassins, commencée le 4 octobre.

La C.G.T. tint à réunir un effectif de congressistes au moins aussi important qu'avant la scission. En 1946, il y avait eu 12.294 syndicats représentés et 3.952.400 voix. Cette fois-ci, il y avait 12.869 syndicats et 4.428.022 voix, d'après les indications fournies par *La Vie ouvrière*. En outre, comme l'a noté très justement ce même journal [5], la présence de 355 délégués femmes et de 381 jeunes de moins de 25 ans a contribué à créer l' « atmosphère ». « Atmosphère de kermesse et de meeting

4. Sur ce premier congrès, v. notre première chronique : *R.E.P.*, nov.-déc. 1947, p. 1581 et 1585-1586.
5. *La Vie ouvrière*, n° 216, 21 oct., p. 6.

à la fois », écrit un rédacteur de *la Révolution prolétarienne* [6], c'est-à-dire d'un organe syndical hostile à la C.G.T. Cette notation est pourtant assez exacte, de même qu'il est vrai, comme le fait observer le même rédacteur, que « pas une intervention ni une discussion classique de congrès syndical ne fut à noter ». A ce premier reproche, on en a, généralement, ajouté un second, portant sur le fond des propos tenus par les orateurs, et qui ont tous gravité autour du Plan Marshall, dont la critique a constitué le véritable leit-motiv du congrès. Ces faits sont incontestables en eux-mêmes Il n'y eut pas de véritables débats critiques sur l'orientation de la Confédération. Le Congrès donna l'impression d'un ensemble admirablement monté à l'avance, dont l'orchestration avait été soigneusement mise au point. En règle générale, les secrétaires des fédérations, orateurs de meetings éprouvés, alternèrent avec d'obscurs militants du rang, promus pour une fois au rôle de solistes. Les premiers remplirent avec maîtrise les grands premiers rôles de « ténors ». Les seconds vinrent affirmer leur foi et raconter leur action quotidienne. Et il est vrai que les réquisitoires contre le Plan Marshall constituèrent le thème exclusif des « ténors » du Congrès. Mais faire ces deux constatations n'explique rien.

a) En ce qui concerne le premier point, c'est-à-dire l'absence de débats et de controverses, les adversaires de la C.G.T. crient à la « dictature antidémocratique » de la majorité. Mais le fait n'est-il pas « aussi », et peut-être encore « davantage », imputable à la nature même de la minorité trotskyste présente au Congrès, et sur laquelle nous reviendrons lorsque nous examinerons les tendances qui subsistent à la C.G.T. ?

b) En ce qui concerne maintenant la condamnation du Plan Marshall par la C.G.T., on affirme que cette attitude est d'inspiration nettement politique, ce que nous n'entendons pas discuter ici, puisque nous aurons l'occasion d'y revenir dans la section II de cette première partie, mais on oublie d'indiquer comment la C.G.T. présente, en fait, les choses. Elle invoque, en effet, des considérations économiques d'ordre spécifiquement national et plus précisément même patriotique ! De ce fait, les alliances qu'implique la condamnation du Plan Marshall n'apparaissent, à aucun degré, comme la cause de cette con-

6. *La Révolution prolétarienne*, nov. 1948, p. 31 : *Le premier Congrès de la nouvelle C.G.T.U.*

damnation, mais comme sa conséquence. C'est ainsi que, dans son rapport au Congrès, M. Frachon a pu parler du « fardeau écrasant du Plan Marshall » [7].

Celui-ci est accusé d'avoir consacré la liquidation des réparations allemandes, ce qui, en privant la France du charbon de la Ruhr, l'a mise dans l'obligation d'acheter du charbon aux Etats-Unis. Il est accusé, en outre, de favoriser des importations « malsaines », portant sur des biens de consommation de fantaisie et de luxe (bas nylon, chewing-gum), aux dépens de notre équipement. Il est accusé, enfin, d'avoir été substitué au plan Monnet, ce qui est, dans une certaine mesure, plutôt en contradiction avec le grief précédent, puisqu'il est difficile de prétendre, dans un premier temps, que les importations de biens d'équipement sont reléguées au second plan et, dans un deuxième, qu'elles sont excessives au point de provoquer le chômage dans les industries similaires françaises (exemple invoqué : les tracteurs agricoles).

Que toute cette propagande soit mensongère et qu'elle ne repose que sur des affirmations sans fondement ou sur des faits interprétés abusivement, répétons-le, là n'est pas la question dont nous voulions débattre. Ce que nous voulions montrer, c'est que la condamnation du Plan Marshall était proposée aux masses ouvrières françaises au nom de l'intérêt supérieur de la France et avait l'habileté d'invoquer des considérations économiques d'ordre spécifiquement national, et plus précisément même patriotiques, et non des considérations politiques d'ordre international, et éventuellement militaires. Ces dernières existent, mais, ainsi que nous l'avons fait remarquer, elles apparaissent après coup, comme la conséquence de la condamnation du Plan Marshall, et non comme la cause idéologique et partisane de cette condamnation.

2° Les tendances qui subsistent a l'intérieur de la C.G.T.

Depuis le départ de la tendance F.O., et abstraction faite de la majorité qui suit les dirigeants confédéraux avec une entière confiance, on peut distinguer deux tendances à l'intérieur de la C.G.T. :

a) La première correspond à la minorité trotskyste du Congrès

7. P. 17 du texte publié en feuilleton dans le nº 215 de la *Vie ouvrière* du 14 octobre 1948.

de 1948, à laquelle nous avons fait précédemment allusion. Minorité infime d'abord, minorité révolutionnaire ensuite, et plus précisément même extrémiste, elle se situe encore plus à gauche que le gros de l'organisation, et n'est pas autre chose que l'équipe trotskyste de l'ancien journal *Front ouvrier*, devenu par la suite *Unité syndicale*. Pour cette minorité, les dirigeants de la C.G.T. sont des « mous », à tout le moins des modérés. Elle préconise la grève générale insurrectionnelle et accuse la majorité de tiédeur. Pour elle, la technique est simple : ce sont les barricades, tout de suite. Qu'on dépave les rues ! Et pour le reste, quand elle daigne se préoccuper de revendications immédiates, le chiffre qu'elle mettait en avant, pour le minimum vital, était de 22.000 francs, lors du Congrès de 1948, en face des 15.000 que réclamait en vain la majorité ! Maladroit et sans autorité, son représentant au Congrès de 1948 ne fut pas privé du droit de parole, par la volonté autocratique du président de séance, mais invité à écourter des développements verbeux et confus que personne n'écoutait plus, dans l'assistance.

En face de la grande masse des congressistes, l'orateur minoritaire ne représentait rien. Sa tendance est moins qu'un grain de sable à la C.G.T. Ses représentants ne devraient-ils pas se demander pourquoi ? Peut-être s'apercevraient-ils alors, s'ils se posaient cette question, que leur blanquisme romantique date d'un siècle [8]. Peut-être se rendraient-ils même compte qu'ils servent, en réalité, les intérêts de la majorité, ne serait-ce que dans la mesure où celle-ci peut invoquer leur existence et le droit de parole qui leur est laissé, pour se parer d'une liberté d'expression et de discussion qui ne lui coûte vraiment pas cher !

b) La seconde tendance correspond, au contraire, aux éléments de la Fédération du Livre, qui, étant demeurés à la C.G.T. par discipline syndicale, la majorité de leur Fédération s'étant prononcée en ce sens, sont néanmoins hostiles aux buts et aux méthodes de la majorité. Ces éléments sont loin d'être tous « réformistes », dans le sens traditionnellement opposé à « révolutionnaire ».

8. V. sur ce point Yves Delaunay, *Plus d'accord avec l'« Unité syndicale »*, *Révolution prolétarienne*, nov. 1948, p. 29-30, où l'on peut lire cette phrase révélatrice : « Si pénible que cela soit à dire pour un révolutionnaire, peut-être les travailleurs qui refusèrent de faire grève en novembre-décembre dernier (1947) sauvèrent-ils, par là même, le mouvement ouvrier français. »

Si l'on en croit M. Pierre Monatte, les « réformistes » du Livre, qui demeurent à la C.G.T., n'y représenteraient d'ailleurs pas les opposants les plus dynamiques : au contraire ! Leur pusillanimité est si grande qu'après avoir offert les locaux de leur Fédération pour les réunions de la tendance F.O. avant qu'elle n'ait quitté la C.G.T., ils n'ont pas osé se prononcer nettement en sa faveur par la suite, après qu'elle eût fait scission. Et M. Monatte d'écrire plaisamment « qu'après avoir offert le berceau, ils ont renié le nouveau-né » [9]. Les éléments révolutionnaires sont plus combatifs, mais, jusqu'à présent, ils se sont bornés à réclamer, comme le fit au dernier Congrès de la Fédération du Livre C.G.T., à Bordeaux, en juin 1949, un militant de Clermont-Ferrand, M. Michel Adanson, une C.G.T. « tolérante, démocratique et apolitique », tout en affirmant leur volonté de ne pas faire scission [10].

9. Pierre Monatte, *Que va faire la Fédération du Livre ? Révolution prolétarienne*, juin 1949, p. 3. M. Monatte reproche généralement aux réformistes du Livre, demeurés à la C.G.T., de s'estimer « invaincus tant qu'ils ne se sont pas battus ». V., par exemple, la formule dont il se sert encore dans un autre article (*Du malaise du Livre à l'exclusion de Bandieri*, *ibid.*, nov. 1949, p. 14) : « Les vieux réformistes, vieux et jeunes, sont décidés à ne pas bouger un doigt et à attendre que la situation se dénoue d'elle-même. »

10. La situation est extrêmement complexe. La personnalité même de M. Monatte en fournit une preuve éclatante. Son passé révolutionnaire est aussi connu que son hostilité au communisme de Moscou. Or, bien que partisan résolu du ralliement à F.O. — pour en changer d'ailleurs l'orientation — il n'appartient pas à cette centrale, mais demeure à la C.G.T., la majorité de son syndicat s'étant prononcée en ce sens. On a vu plus surprenant encore, avec le cas de M. Bandieri, qui trouva le moyen d'être à la fois secrétaire de l'U.D.F.O. de l'Isère et secrétaire de la section de Grenoble de la Fédération du Livre, adhérente à la C.G.T., et qui remplit ces deux fonctions bénévolement pendant deux ans, jusqu'à son exclusion de la seconde, en octobre 1949. On trouvera, d'autre part, les passages caractéristiques du discours de M. Andanson, auxquels nous faisons allusion au texte, dans le numéro de septembre 1949 de la *Révolution prolétarienne*, p. 17 et suiv. Il semble que les syndiqués du Livre soient très désireux de ne pas briser leur unité corporative. Il n'empêche que, comme l'a noté semble-t-il fort justement M. Monatte, « s'il est une fédération qui ait le sentiment de n'être pas à sa place dans une C.G.T. stalinisée, c'est bien celle-là ». (V. *Que fera le Livre à son Congrès de Bordeaux ? Révol. prol.*, mars 1949, p. 19.) Au Congrès de la C.G.T., en octobre 1948, le problème paraît avoir été résolu « élégamment » par l'absence pure et simple, qui permettait d'éviter jusqu'à l'abstention. Voir ce que dit, sur ce point, l'article, déjà cité, de la *Révolution prolétarienne* sur le Congrès en question, et le discours de Michel Andanson, à Bordeaux.

Depuis lors, il y a quand même eu des départs de la Fédération du Livre C.G.T., au profit d'une Fédération du Livre F.O., qui a tenu son Ier Congrès les 17 et 18 septembre 1949. V. *Force ouvrière* hebdomadaire, nº 195, 22 sept. 1949, p. 3; Roger Paul, *Pourquoi nous adhérons à la Fédération du Livre F.O.*, *Force ouvrière*, nº 212, 19 janv. 1950, p. 3. V. également P. Monatte, *La crise du Livre*, *Révol. prol.*, févr. 1950, p. 13, et *Les dormeurs du Livre n'ont pas de chance*, *ibid.*, avr. 1950, p. 25, ainsi que la déclaration publiée dans la même revue, en février 1951, *Pourquoi nous avons décroché*, p. 30.

§ 2. — La C.G.T.F.O.

Conservant le même plan que celui adopté précédemment pour notre étude de la C.G.T., nous analyserons tour à tour le Congrès confédéral d'octobre 1950 et les tendances qui se manifestent au sein de la C.G.T.F.O.

1° Le Congrès confédéral d'octobre 1950.

Le Congrès de 1950 de F.O. réunit 1.127 délégués à Paris, au Palais de la Mutualité, du 25 au 28 octobre. C'était le second Congrès de la Confédération, et il présentait, de ce fait, une importance particulière. Le premier Congrès avait été, en effet, un congrès constitutif, où il s'agissait de jeter les premières bases de l'organisation qui venait de se constituer et de lui assigner les premières lignes de l'orientation qu'elle devait suivre [11]. Il s'agissait, cette fois, de faire le point, d'apprécier les résultats obtenus dans le passé, et de préciser l'attitude à observer, pour l'avenir.

Résumant ses impressions pour la *Révolution prolétarienne*, M. Maurice Chambelland, dont le passé de militant est bien connu, s'est félicité de l'atmosphère de ce congrès : « Cette avalanche d'orateurs naturellement rebelles à la limitation du temps de parole, cette ardeur à traiter toutes les questions effectivement posées dans la brochure de présentation des « acti- » vités confédérales », cette liberté totale d'expression et, aussi, ces réactions d'une assistance bruyante, tour à tour intéressée, émue, amusée, irritée ou parfois même fatiguée — ce spectacle que nous offrit le congrès de mercredi et presque toute la journée du jeudi — me parut une sorte de renaissance de la vie syndicale, combien rafraîchissante et précieuse, après tant d'années d'étouffoir ! »

Toutefois, il ajoute aussitôt après : « Dommage que cette impression réconfortante n'ait pas duré plus longtemps » [12], et il s'explique, sur ce point, en accusant par la suite « l'équipe de direction » de s'être crue « menacée, voire assiégée », et d'avoir écarté systématiquement les opposants : « Pour l'élection de la Commission exécutive confédérale, les membres du C.C.N.

11. V. *R.E.P.*, nov.-déc. 1948, p. 1223.
12. Maurice Chambelland, *Le IIe Congrès de la C.G.T.F.O. : un beau congrès, mais...*, *Révol. prol.*, nov. 1950, p. 1.

ont éliminé tous les candidats qui, sur un point ou sur un autre, avaient manqué au conformisme. La volonté d'éviction a été si marquée qu'à peine élu le camarade Le Bourre a donné sa démission... Il est clair qu'on a voulu maintenir à la direction de la C.G.T.F.O. la prédominance de l'esprit et des méthodes qui furent l'apanage de la vieille C.G.T. de 1914 à 1935. Ce « totalitarisme réformiste » est plus qu'une maladresse, plus qu'une erreur. »[13].

Ici encore, on peut se demander ce qu'il y a lieu d'en penser, et cela nous conduit, une fois de plus, à considérer les tendances qui animent la Confédération en question[14]. Mais avant d'en venir là, reconnaissons que ce Congrès, aux débats confus et désordonnés, n'a rien apporté de nouveau, au regard de l'orientation, des revendications ou des méthodes de F.O.[15].

2° Les tendances a F.O.

« En gros se dégagent deux tendances », a écrit M. André Lafond, secrétaire confédéral, qui vient du C.A.S. des cheminots : « celle de l'anarcho-syndicalisme, qui repousse toutes les propositions de modifications, de transformations progressives dans la structure capitaliste, pour réclamer la gestion directe des travailleurs, en utilisant l'action directe pour la réaliser. Celle des réformistes, partisans d'une planification qui, par étapes successives, sapera le capitalisme, le dépouillera de ses moyens d'action et permettra l'amélioration constante du sort

13. *Ibid.*, p. 7.

14. Le plus grave reproche qu'adressèrent à la direction de F.O. tous ceux qui ne votèrent pas le rapport moral, ou qui le votèrent en faisant des réserves, ce n'est peut-être pas tant son « réformisme » que son « statisme », son « gouvernementalisme » que son « immobilisme ». Comme M. Chambelland l'a rapporté, non sans férocité, le bureau confédéral raisonne ainsi : « Pour nous, avoir vécu, c'est avoir triomphé ! » Or, cette formule — dont on conviendra qu'elle ne constitue guère un appel à l'action enthousiaste et dont l'élan dynamique paraît plutôt mince — se trouve textuellement sous la plume du secrétaire confédéral, qui donne ainsi la stupéfiante impression qu'à ses yeux la raison d'être suffisante, pour une organisation syndicale, c'est d'exister. On comprend, certes, ce qu'il veut dire; toutefois, cette expression ne risque pas seulement d'être tenue pour maladroite, mais encore d'être jugée fort inopportune, de la part d'un des hommes de l'équipe qui contribua à la collusion avec les éléments par lesquels elle se félicite, maintenant, de ne pas avoir été détruite. V. Robert Bothereau, *Le Congrès d'un syndicalisme libre dans un pays de liberté*, *Force ouvrière*, n° 249, 12 oct. 1950, p. 1, *in fine*. Sur le compte rendu du Congrès par l'hebdomadaire de F.O., v. *Force ouvrière*, n° 252, 2 nov. 1950.

15. V. *Force ouvrière*, n° 253, 9 nov. 1950, p. 6-7.

des salariés, en même temps qu'ils se formeront pour l'exercice de responsabilités économiques. »[16].

Mais l'équipe de la *Révolution prolétarienne* réagit aussitôt : « Où Lafond voit-il cet anarcho-syndicalisme qui repousse tant de choses ? Chez les camarades de la Loire ? Chez les camarades de la déclaration d'Angers, que nous ne confondons pas avec l'U.C.E.S. ? Chez Hagnauer ? Et quel beau réformisme en train de saper le capitalisme il nous présente ! Tu devrais bien, Lafond, reprendre plus en détail ton analyse. »[17]. Certes, les termes de M. Lafond sont, à bien des égards, critiquables lorsque, désirant expliquer ce qui caractérise respectivement le syndicalisme « révolutionnaire » et le « réformiste », il est amené à simplifier à l'extrême, au point de déformer. Mais si on veut bien ne pas jouer sur les mots, ni invoquer la multiplicité des nuances qui peuvent exister, surtout dans le camp dit « révolutionnaire », il n'empêche que ce sont bien là les deux tendances qui coexistent à l'intérieur de F.O. Elles proviennent, la plupart du temps, de tempéraments différents, et on a beau répéter que le réformisme peut être révolutionnaire, dans le sens le plus authentique du terme, tandis que, de son côté, le révolutionnaire est bien obligé d'être « réformiste » dans son action quotidienne, il n'empêche que ces deux mentalités s'opposent et continueront sans doute à s'opposer encore longtemps. Or, la majorité de F.O. est réformiste, c'est certain, et sa minorité révolutionnaire est à la fois peu nombreuse et hétérogène, car elle comporte toutes les nuances du « révolutionnarisme ». Les premiers étant timides, hésitants et pusillanimes, les seconds peu nombreux, fort indécis et extrêmement divisés, c'est ce qui donne finalement le ton à cette centrale, et explique son « comportement », aussi bien lors de son congrès que dans son attitude générale, au cours de la période envisagée.

16. André Lafond, in *Les Nouvelles internationales*, déc. 1950, cité par la *Révolution prolétarienne*, févr. 1951, p. 31. Sur M. Lafond, v. notre précédente chronique, *R.E.P.*, nov.-déc. 1948, p. 1214, note 35.

17. Nous avons déjà indiqué, dans notre précédente chronique, p. 1227, note 56, ce qu'était la « déclaration d'Angers ». De même, nous y avons défini la position et relaté le rôle joué par l'U.C.E.S., dont nous avons parlé à plusieurs reprises. V. notamment les p. 1204, 1215-1216, 1219, et la note 40, 1227. Enfin, les « Camarades de la Loire », auxquels fait allusion le texte, sont les membres de l'U.D. de la C.G.T.F.O., auteurs d'un rapport qui est exactement de la même inspiration que la « déclaration d'Angers » ou que les thèmes de l'U.C.E.S., et qui a été publié dans la *Révolution prolétarienne* de septembre 1950, p. 23. D'un autre côté, le journal *l'Action sociale* ayant cessé de paraître, on consultera, pour l'U.C.E.S., son *Bulletin* ronéotypé.

§ 3. — La C.F.T.C.

Le XX[e] Congrès confédéral de la C.F.T.C., qui a eu lieu à Paris, du 4 au 6 juin 1949, a été le dernier congrès annuel de la Confédération, qui a décidé de ne plus tenir désormais ses assises que tous les deux ans.

1° Le Congrès confédéral de juin 1949.

A la différence du XIX[e] Congrès, tenu en 1948, le Congrès de 1949 de la C.F.T.C. n'a pas donné lieu à d'âpres conflits de tendances. Le problème qui l'a occupé a été surtout un problème de tactique : celui de l'unité d'action, auquel les circonstances du moment donnaient un relief particulier. Dans son rapport moral, M. Bouladoux, secrétaire général, affirma que la C.F.T.C. avait toujours été et demeurait encore favorable à la formule du Cartel intersyndical, « nécessaire corollaire du pluralisme ». Mais il ajoute que la C.F.T.C. ne pouvait accepter cette forme d'action « que dans la mesure où elle est conclue en vue d'objectifs précis, nettement délimités ». La refusant à l'échelon confédéral, il l'admit donc à l'échelon des fédérations, « sur le plan des revendications de caractère exclusivement professionnel, précises et limitées à leur strict objectif », pour la condamner « sur le plan local ou sur le plan des entreprises », si elle a lieu sans l'agrément des fédérations et en dehors du cadre des directives confédérales.

Cette position, qui rallia la majorité des suffrages, fut très critiquée en dehors de la C.F.T.C., où elle fut considérée comme aboutissant à un véritable « pacte avec le diable », appelé à subordonner la C.F.T.C. à la C.G.T. Il ne semble pas, aujourd'hui, qu'elle ait véritablement nui à cette organisation et qu'elle ait correspondu à autre chose qu'à des exigences tactiques du moment.

2° Les tendances a la C.F.T.C.

Le conflit des tendances, qui avait été si aigu lors du Congrès de 1948, au point de laisser croire à cette époque à des possibilités d'éclatement, paraît s'être apaisé. Il est, en tout cas, aujourd'hui, en veilleuse, par rapport à la tension qu'il revêtit à ce moment-là. En dehors de l'analyse que nous avons effec-

tuée lors de notre précédente chronique, il semble que ceux qui furent baptisés « Jeunes Turcs » en 1948, puis « activistes » en 1949, ont eu le souci de se désolidariser des « chrétiens progressistes », auxquels on les identifiait souvent. Tout au moins, l'hétérogénéité de cette minorité a contribué à l'affaiblir. D'un autre côté, la majorité semble bien avoir eu « la manière », sachant « lâcher du lest » lorsque cela paraissait nécessaire, comme à ce Congrès de 1949, par exemple, à propos du problème de l'unité d'action. Enfin, et surtout peut-être, il semble que les dirigeants de la C.F.T.C. se soient résignés à rassembler des effectifs moins nombreux, mais aussi moins hétérogènes et moins remuants, c'est-à-dire, finalement, moins difficiles à mener. Ils paraissent avoir choisi et préféré rester « eux-mêmes », c'est-à-dire « entre soi », à la fois sans doute pour des raisons d'honnêteté — en refusant de renier la philosophie qui les anime — et de commodité — en évitant toutes les difficultés que suscite une trop grande diversité d'inspiration.

§ 4. — **Les autres organisations.**

Indépendamment des trois confédérations que nous venons d'examiner, il reste à mentionner, en dehors de la C.N.T. anarchiste, déjà signalée lors de notre précédente chronique, et dont nous ne redirons rien [18], la naissance d'une nouvelle confédération, la C.T.I., et le maintien, dans l'autonomie, d'un certain nombre d'organisations, qui s'efforcent, avec plus ou moins de succès, d'établir entre elles des liaisons.

1° La Confédération du travail indépendante (C.T.I.).

La C.T.I. a été constituée en 1949, à l'occasion d'un premier Congrès qu'elle a tenu à Paris, aux Sociétés savantes, du 22 au 24 octobre [19]. Elle procède du « Comité d'études économiques et syndicales » qui publiait le journal *Travail et Liberté*, devenu, depuis lors, l'organe officiel de la nouvelle Confédération. Très anticommuniste, ce qui s'explique parfaitement étant donné ses

18. Parce qu'il n'y a rien à en dire de plus que ce que nous en avons déjà dit, son influence étant pour ainsi dire nulle et ses effectifs extrêmement peu nombreux. V. *R.E.P.*, nov.-déc. 1948, p. 1195 et 1197-1199.

19. V. *Travail et Liberté*, nos 99, 22-29 oct. 1949; 100, 29 oct.-6 nov.; 104, 26 nov.-3 déc. 1949.

origines [20], la C.I.T. lutte, depuis sa constitution, pour obtenir la représentativité générale sur le plan national. Elle a adopté, comme plate-forme de propagande, la formule de l'association capital-travail, ce qui l'a fait accuser, de différents côtés, d'être la succursale syndicale du R.P.F., sans que cette assertion soit étayée sur un nombre suffisant d'arguments convaincants [21].

20. V. notre précédente chronique, *R.E.P.*, nov.-déc. 1948, p. 1219, note 41. Nous y indiquions que le groupe de *Travail et Liberté* réunissait de nombreux « chartistes » et, d'une manière générale, des « épurés » de la Libération. C'est exact, mais il faut aussi ajouter que le groupe en question comprend un certain nombre d'anciens militants communistes, qui se sont séparés du parti à l'occasion du pacte germano-soviétique, mais qui furent d'authentiques opposants au gouvernement de Vichy. C'est le cas, notamment, de M. Sulpice Dewez, qui fut député communiste du Pas-de-Calais, déporté à Buchenwald, et qui est, précisément, le secrétaire de la C.T.I. De toutes façons, nous avions déjà signalé que l'épithète « chartistes » avait un sens bien précis, et désignait les membres de l'ancienne « droite » de la C.G.T. de 1939, groupés autour du journal *Syndicats*, et qui s'étaient contentés d'entrer dans les organismes institués par la Charte du Travail, sans aller aussi loin que Georges Dumoulin (Déat et R.N.P.) et sans partager les responsabilités ministérielles de M. René Belin. Il est bien évident, en tout cas, que ces deux catégories d'éléments : ex-communistes et épurés de la Libération, sont toutes deux violemment antistaliniennes.

21. Nous avions parlé, dans notre précédente chronique (*R.E.P.*, nov.-déc. 1948, p. 1197, note 5), des « intentions » gaullistes, à l'égard du mouvement syndical. Elles se sont précisées, en se modifiant, depuis lors. Le IIe Congrès du R.P.F., qui s'est tenu à Lille, les 11 et 12 février 1949, a montré que le « Rassemblement » avait orienté son action professionnelle dans trois directions : les salariés, les agriculteurs, l'action sociale. Sur le premier point, il a renoncé à l'idée, caressée un moment, de constituer un syndicalisme R.P.F. Les *Cahiers de l'action ouvrière*, dont le premier numéro date du mois de janvier 1949, le précisent formellement : « pas de syndicalisme gaulliste ». Les « groupes d'entreprises », qui constituent la cellule de base, pour l'action du Rassemblement sur les lieux mêmes du travail, ne doivent donc pas faire double emploi avec les syndicats. Ils sont définis comme « la cellule politique du R.P.F. dans l'usine » et ont la consigne formelle de ne « prendre, sous aucun prétexte, la forme d'un syndicat gaulliste ». Les « compagnons » — on sait que c'est le nom donné par le R.P.F. à ses adhérents des groupes d'entreprises — « sont donc libres d'adhérer au syndicat de leur choix : F.O., C.F.T.C. s'ils sont chrétiens; C.G.C. s'ils appartiennent aux cadres de maîtrise; autonomes ou indépendants, à la seule exception naturellement de la C.G.T.K. », dit le texte, « instrument docile des menées staliniennes ». Les groupes doivent avoir un rôle d'instruction et de formation politiques de leurs membres, ainsi que d'information et de diffusion des mots d'ordre du R.P.F. dans l'entreprise. Pour cela, la formule communiste des journaux d'usine leur est vivement recommandée, avec la consigne d'y dénoncer les manœuvres des « staliniens » et d'y propager les mots d'ordre du *Rassemblement ouvrier*, qui est l'hebdomadaire du R.P.F. pour les salariés. A côté des cellules de base que sont les groupes d'entreprises, le R.P.F. avait mis sur pied des fédérations, à l'époque où il envisageait la constitution d'un syndicalisme gaulliste. Aujourd'hui, ces fédérations ne sont plus que des cadres de regroupement national des groupes d'entreprises, par grande branche d'activité. Sur les accusations de collusion C.T.I.-R.P.F., voir G. Déprez, *A propos de « tendance » et de « preuve »*, *Travail et Liberté*, n° 131, 3-10 juin 1950, et l'article intitulé *L'indépendance de la C.T.I. sera farouchement sauvegardée envers et contre tous*, *ibid.*, n° 138, 29 juill.-5 août 1950.

2° LES ORGANISATIONS AUTONOMES.

Tous les autonomes qui avaient quitté la C.G.T. avant la grève générale de novembre-décembre 1947 n'ont pas rejoint F.O. Il est même arrivé à quelques-uns de la rejoindre, au moins en intention, puis de la quitter presque aussitôt, avant son Congrès constitutif d'avril 1948 [22]. Enfin, la scission de F.O. a amené certaines organisations à se réfugier dans l'autonomie, pour ne plus demeurer à la C.G.T., sans adhérer à F.O. [23]. Il y a donc des organisations qui sont « restées » dans l'autonomie, tandis que d'autres y sont « revenues » et que d'autres encore y sont « allées ».

Un Comité de coordination, réunissant un certain nombre d'entre elles ou de leurs adhérents, a été constitué le 25 juin 1948, et il fut décidé de tenir une « conférence » à Paris les 20 et 21 novembre 1948. Le but de cette conférence était double :

1° Constituer une « Fédération nationale des Syndicats autonomes » (F.N.S.A.), afin de renforcer les liens créés par le Comité de coordination et d'en développer l'action;

2° Constituer un « Cartel d'unité d'action syndicaliste » entre tous les éléments qui ne sont ni pour F.O. ni pour la C.G.T., ou qui ont, tout au moins, des griefs à formuler à l'encontre de l'une et de l'autre de ces deux centrales et ne peuvent, de ce fait, leur accorder une entière confiance.

La Fédération a été mise sur pied. Elle groupe essentiellement le personnel de trois syndicats nationaux importants : la Radio, le Cadastre, le Contrôle économique. A côté de ce noyau de fonctionnaires, il faut mentionner le Syndicat des métaux parisiens dirigé par M. Racine, qui fut l'un des initiateurs du « rassemblement », ainsi que certains syndicats de la métallurgie en province, et quelques formations d'autres professions.

Le Cartel a également été créé. Il comprend, outre la F.N.S.A., dont nous venons d'indiquer la constitution, et qui en forme le noyau, des représentants officiels de la C.N.T., et des minorités fédérales ou confédérales en provenance de la C.G.T., de F.O. et de la Fédération de l'Education nationale. L'ensem-

22. Notamment les éléments du C.A.S. des métaux, dirigés par M. Georges Racine (v. précédente chronique, *R.E.P.*, nov.-déc. 1948, p. 1218, note 37-c), qui ont donné naissance au S.T.M.S. (Syndicat autonome des Travailleurs Métallurgistes et Similaires de la Région parisienne).

23. Comme c'est le cas, notamment, pour la Fédération nationale de l'Enseignement.

ble ainsi constitué n'était pas très cohérent, parce que peu homogène, chacun paraissant, en outre, désireux d'y tirer toute la couverture à soi. La tentative ne paraît pas avoir eu de lendemain, ce qui s'explique aisément étant donné l'extrême hétérogénéité qui caractérise déjà intérieurement chacun de ces tronçons ainsi « rassemblés » [24].

Au terme de ce tour d'horizon, on constate qu'il existe aujourd'hui cinq confédérations : C.G.T., F.O., C.F.T.C., C.N.T., C.T.I., et une ébauche de confédération autonome, la F.N.S.A. C'est beaucoup ! La force respective de ces différentes organisations est extrêmement difficile à déterminer [25]. Tout ce qu'on

24. L'endroit le plus commode pour retrouver le texte du manifeste du « Comité national de coordination des syndicats autonomes » est sans aucun doute la revue *la Révolution prolétarienne*, qui l'a reproduit dans son numéro de septembre 1948, nº 22. Dans la même revue, on consultera : P. Monatte, *A propos du manifeste des autonomes*, oct. 1948, p. 6, et des deux auteurs du « Manifeste », J. Issert et G. Lacarce, *Rassemblement des autonomes*, même numéro, p. 27. Sur la conférence de novembre 1948, v. Ch. Cordier, *La Conférence des syndicats autonomes : naissance du Cartel d'unité d'action syndicaliste*, *La Révolution prolétarienne*, déc. 1948, p. 27, et *Le Combat syndicaliste* du 17 décembre 1948. Sur les difficultés ultérieures, v. toujours dans la même revue : Gaston Lacarce, *Sur le syndicalisme autonome*, juin 1949, p. 19. Sur le Congrès du S.T.M.S. (secrétaire, Georges Racine) du 8 mai 1949, v. Robert Ranvil, *Les Métaux autonomes à travers leur congrès*, *Révol. prol.*, oct. 1949, p. 11. Sur une réaction très intéressante de province, v. J. Le Jeune, *Lettre aux camarades d'« Action ouvrière »*, le journal de la F.N.S.A., *Révolution prolétarienne*, janv. 1950, p. 15.

25. L'hebdomadaire *L'Economie* (nº 215 du 2 sept. 1949) attribuait à cette date : A la C.G.T., 2.300.000 membres; à F.O., 340.000, et à la C.F.T.C. un peu moins de 400.000. Ces chiffres ne sont pas avancés « en l'air », mais étayés sur des présomptions, des déductions et des extrapolations, que développe l'article visé, et qui ne manquent pas de poids. M. René Belin évaluait, de son côté, les effectifs de F.O. à moins de la moitié de ceux que groupait la C.G.T. avant l'unité de 1935, et qui se montaient alors à 670.000 adhérents (*La Revue syndicaliste*, mai 1949, p. 2). Enfin, M. René Blanc accordait, à la C.G.T., entre 2 millions et 2 millions 1/2 d'adhérents; à la C.F.T.C., 400.000 à 500.000 membres, tandis qu'il déclarait que F.O. n'avait « même pas réussi à surclasser la C.F.T.C. » (*Ecrits de Paris*, avr. 1949). Quant aux autres organisations, l'article précité de *l'Economie* leur accorde : à la C.N.T., « quelques milliers d'adeptes »; à la Fédération des syndicats autonomes, « que 5 ou 6 milliers d'adhérents »; au C.G.S.I., aujourd'hui C.T.I., « la centaine de milliers d'hommes avec tendance à un développement continu ». D'autres articles ont repris, plus récemment, le problème. V. Raymond Froideval (*L'épreuve de force*, *Rev. synd.*, févr. 1950, p. 6) à l'occasion des élections professionnelles. L'article intitulé *Les bons règlements de compte font les bons amis* (*Ibid.*, mars 1950, p. 15) indique les bases sur lesquelles ont été répartis les sièges à la Commission supérieure des conventions collectives : C.G.T. = 7 (1.500.000 membres), C.F.T.C. = 4 (400.000 membres), F.O. = 3 (350.000 membres). On consultera également, sur ce point, Albert Perrot, *Le mois syndical*, *ibid.*, avril 1950, p. 22, et juin 1950, p. 19. Quant à la C.T.I., qui réclame avec insistance la reconnaissance de sa représentativité générale sur le plan national, elle annonce qu'elle a dépassé les 300.000 adhérents. V. Georges Andrey, *Une délégation de la C.T.I. a été reçue par le ministre du Travail*, *Travail et Liberté*, nº 156, 16-23 déc. 1950. V. aussi Georges Lefranc, *Les expériences syndicales en France de 1939 à 1950*, Paris, Aubier, 1950, le tableau de la page 366.

peut dire, c'est que le syndicalisme ouvrier français est en pleine crise, non seulement en raison de ces divisions entre organisations rivales, qui témoignent souvent de profondes divisions doctrinales en matière sociale ou politique, mais encore en raison de la faiblesse générale des effectifs, qui est une preuve de la lassitude et du découragement de la classe ouvrière, sans qu'il nous soit malheureusement possible d'entreprendre ici une analyse, même sommaire, des causes de cette situation, sous peine d'allonger abusivement cette chronique.

Section II. — *La politique syndicale.*

§ 1er. — L'indépendance vis-à-vis des partis politiques.

C'est une question que nous avons traitée en détail dans notre précédente chronique, ce qui nous dispensera d'y insister longuement cette fois [26].

1° La C.G.T. et le P.C.F.

Nous avons déjà indiqué, au début du paragraphe consacré à la C.G.T., dans la section I, que les thèmes à incidences politiques de celle-ci avaient varié, en s'adaptant à l'actualité. Après la critique du Plan Marshall qui avait inspiré les débats du Congrès d'octobre 1948, la campagne d'Indochine, le pacte Atlantique, la guerre de Corée, puis le réarmement allemand occupèrent, à tour de rôle ou simultanément, la vedette, et il serait facile, sinon fastidieux, de rechercher les termes exacts des prises de position adoptées, sur ces différents points, à l'occasion des C.C.N. successifs de la C.G.T., au cours de la période envisagée. Contentons-nous de rappeler quelques dates.

Au début de la période embrassée par cette chronique, il y a d'abord la grande grève des mineurs, qui dure du 4 octobre au 29 novembre 1948. Indéniablement professionnelle au départ, elle dégénère très vite en grève politique, avec la suspension des services de sécurité, et finit par prendre l'allure d'une véritable épreuve de force et de prestige avec le gouvernement [27]. En

26. V. *R.E.P.*, nov.-déc. 1948, p. 1233-1245.

27. V. sur ce point : Emile Menu, *Du Pas-de-Calais, après la cinquième semaine*, et la très remarquable étude, du point de vue psychologique et historique, sinon quant aux conceptions de l'activité syndicale, de G. Masson, *L'échec du mouvement dans la Loire*, *Révolution prolétarienne*, nov. 1948.

février 1949, c'est le Congrès des métaux parisiens de la C.G.T. qui proclame son adhésion au slogan « Pas de guerre à l'U.R.S.S. », en même temps qu'il définit ses revendications professionnelles. Au cours du même mois, les 24 et 25, le C.C.N. de la C.G.T. entre dans l'arène politique, en prévision des élections cantonales des 20 et 27 mars 1949.

Une résolution, adoptée à l'unanimité et que l'on peut prendre comme échantillon, « invite tous ceux qu'indigne la politique gouvernementale à refuser leurs suffrages aux candidats du gouvernement, des partis, et aux hommes qui soutiennent sa politique, et décide d'adresser des appels dans ce sens aux salariés, aux paysans travailleurs, aux petits commerçants ».

Sur le plan international, le C.C.N. prend vigoureusement l'offensive contre les Etats-Unis, le Plan Marshall et la politique « belliciste » du gouvernement français. Sans parler des résolutions contre la « guerre colonialiste au Viet-Nam », quatre motions se rattachent à cette propagande : l'une sur la paix, l'autre protestant contre l'interdiction de la manifestation des Femmes, prévue pour le 6 mars à Paris, la troisième appelant les travailleurs à lutter contre la fermeture des usines et les licenciements « entraînés par le Plan Marshall », la quatrième enfin « contre le chômage et la misère, pour un programme de redressement national ». Il va sans dire que la première motion « dénonce l'attitude du gouvernement français qui, exécutant les ordres des milliardaires américains, conduit le pays à la catastrophe ». Mais il n'est pas jusqu'à la dernière pour « dénoncer les accords militaires qui font du bloc occidental une machine de guerre contre l'U.R.S.S. et les démocraties populaires, et de la France un pion des expansionnistes américains sur l'échiquier mondial ».

Le 15 mars, le bureau de la C.G.T. condamne le pacte Atlantique et déclare que la classe ouvrière ne se considérera jamais « engagée » par lui. Pendant tout le mois, des débrayages, dans la métallurgie parisienne, sont déclenchés conjointement pour des revendications professionnelles et pour la paix, contre les fabrications de guerre. Et il en va de même, par la suite, dans les usines aéronautiques (S.N.E.C.M.A., par exemple). Le 13 octobre, c'est contre une éventuelle présidence du Conseil de M. Jules Moch, qualifiée de provocation, que proteste la C.G.T. L'intéressé est accusé d'une « répression sanglante du mouve-

ment ouvrier » et présenté comme un « adversaire du droit de grève ».

De janvier à mars 1950, ce sont les dockers qui sont alertés contre la guerre du Viet-Nam, et ce sont les incidents du *Pasteur* et du *Falaise* entre autres [28]. En avril, le 17, ont lieu les malheureux événements de Brest, et, le 19, la *Vie ouvrière* publie, en page affiche, le manifeste du XII[e] Congrès du P.C.F. En septembre, la Fédération des ports et docks C.G.T. et la Fédération des transports de l'Allemagne orientale signent un accord « pour éviter le déchargement et le transport de matériaux de guerre contre l'U.R.S.S. et les démocraties populaires » [29]. En octobre, le *Programme économique de paix, d'indépendance nationale et de progrès social*, ne fait que systématiser les mêmes thèses [30]. En janvier 1951, ce sont les débrayages contre la présence à Paris du général Eisenhower.

Evidemment, le synchronisme avec le P.C.F. mis à part, tout cela peut parfaitement être considéré comme s'inscrivant dans le cadre du pacifisme et de l'anticolonialisme, qui ont toujours constitué des thèmes fondamentaux du syndicalisme français. C'est bien ainsi que les choses sont toujours présentées, et on a pu le constater encore une fois à l'occasion de l'opposition manifestée à l'encontre de M. Jules Moch par exemple. Nous avons déjà eu l'occasion d'indiquer ce qu'il en était de cet « habillage », à propos de la critique du Plan Marshall, au Congrès d'octobre 1948. Il serait donc vain d'y revenir, mais c'est bien là-dessus que se séparent partisans et adversaires [31]. Tandis que les premiers ne veulent y voir que des manifestations hautement légitimes, de la part d'une organisation syn-

28. Sur la préparation de la campagne de la C.G.T. sur ce point, on pourra se reporter à *l'Humanité* du 31 octobre 1949, au *Peuple* du 4 novembre 1950, publiant la résolution de la C.A. de la C.G.T., à *l'Humanité* des 8 et 10 novembre, à l'article de M. Benoît Frachon, *Le NON de la classe ouvrière à la guerre*, *l'Humanité*, 13 décembre 1949, au *Peuple* du 21 décembre (article de M. Arrachard), à *l'Humanité* du 31 décembre 1949. V. sur tous ces points l'article de M. René Belin, qui en a fait le « relevé » dans *La trahison permanente et ses complices*, *Revue syndicaliste*, févr. 1950, p. 1. Emanant d'un tout autre horizon, mais dans le même sens, v. Pierre Monatte, *La nouvelle vague de grèves Molotov*, *Révolution prolétarienne*, févr. 1950, p. 7.

29. V. *l'Humanité*, 21 septembre 1950, p. 4; *F.O.*, 15 oct. 1950, p. 9, l'article de M. Marcel Boucher.

30. Edité en brochure.

31. Sur l'efficacité de cet « habillage », on pourra consulter *Franc-Tireur* du 7 mars 1950, qui est convaincu de la sincérité de la C.G.T., alors qu'il est très antistalinien, à propos d'une proclamation de celle-ci à l'occasion des grèves de la métallurgie et des transports.

dicale ayant de la vitalité, et que cela renforce même davantage leur confiance en elle, les seconds s'en détournent, écœurés, parce qu'ils y découvrent la preuve d'une déshonorante subordination à l'impérialisme russe.

Ayant indiqué, lors de notre précédente chronique, comment ce problème devait être abordé, ainsi que les constatations — nous disons bien les constatations, pour un historien, et non les jugements — qui pouvaient en être tirées, nous n'y reviendrons pas à nouveau cette fois, nous étant simplement borné à enregistrer des faits, qui viennent s'ajouter à tous ceux dont on a déjà fait état.

2° La C.G.T.F.O. et la S.F.I.O.

Dans un article de février 1949, M. Roger Lapeyre écrivait qu'on entendait de moins en moins dire que F.O. était la centrale du parti S.F.I.O. [32]. Cet optimisme était pour le moins prématuré à l'époque, puisque cette accusation n'a pas seulement continué à être formulée par des adversaires de F.O., mais bien souvent par ses propres adhérents, et ceci encore au moment de son IIe Congrès national d'octobre 1950 lors des discussions [33].

Tout ce qu'on peut dire, c'est que des maladresses du genre de celles qui furent commises au début de F.O. n'ont pas été renouvelées [34], mais, pour le reste, nous renverrons, ici encore, à ce que nous écrivions à ce sujet dans notre précédente chronique.

32. Roger Lapeyre, *La cassure date d'un an : coup d'œil sur la nouvelle centrale syndicale*, *Révolution prolétarienne*, févr. 1949, p. 11.

33. Un incident troublant s'y est produit, que nous ne saurions rapporter en détail ici, à l'occasion des attaques formulées par M. Mercier contre la S.N.E.P. On le trouvera exposé par D. Desmegnottes, *Assises F.O. ou le Congrès s'ennuie*, *Revue syndicaliste*, nov. 1950, p. 4.

34. Observons toutefois la maladresse insigne commise à l'occasion de la grève générale de vingt-quatre heures du 25 novembre 1949. On sait que F.O. était à l'origine de ce mouvement, et on pense bien que ses dirigeants comptaient s'en prévaloir — ils n'ont pas manqué de le faire, ainsi que pour les autres mouvements à l'origine desquels ils se sont trouvés, lors de leur congrès d'octobre 1950, mais sans rappeler le trait que nous rapportons, et pour cause — pour « démontrer » leur indépendance à l'égard des éléments socialistes de la coalition gouvernementale. Or, le parti S.F.I.O., qui participait cependant au gouvernement, tint à recommander la participation au mouvement à ses adhérents, alors que le président du Conseil — M. Georges Bidault — adressait un appel en sens contraire à la radio et que la C.F.T.C. restait étrangère à cette action.

3° La C.F.T.C. et le M.R.P.

Il en sera de même pour la C.F.T.C. Observons cependant qu'au cours de cette période elle a été bien plus souvent accusée de « pactiser avec le diable », en l'espèce avec les communistes, que d'être en coquetterie avec le M.R.P. Cela n'enlève rien aux « liaisons » avec le M.R.P., dont nous avions parlé précédemment, mais cela tendrait simplement à prouver que la C.F.T.C. est plus habile manœuvrière — ou plus jobarde, suivant les fruits qu'elle récoltera — qu'on ne se l'imaginait[35].

§ 2. — Le programme d'action économique et sociale.

Les questions restent ici ce qu'elles étaient hier : défense des réformes de structure d'une part et défense du pouvoir d'achat d'autre part.

1° La défense des réformes de structure.

a) *Les nationalisations.*

Sur le plan gouvernemental, les nationalisations ont perdu la faveur dont elles avaient bénéficié au lendemain de la Libération, sans qu'on ose remédier nettement aux défauts qu'elles ont révélés, ni même aborder la question de leur statut. La C.G.T. a continué à déclarer que la preuve était fournie que les nationalisations n'étaient en mesure de prendre leur véritable signification que dans le cadre d'une « démocratie populaire », ce qui permet — soit dit en passant — d'assurer, une fois de plus, un « habillage » professionnel à son thème revendicatif d'un « gouvernement populaire ».

Quant à F.O., elle a toujours manifesté son hostilité aux

35. Nous noterons toutefois un changement de tactique assez caractéristique en octobre 1949, après que M. Georges Bidault soit devenu président du Conseil. La C.F.T.C., dont l'attitude s'était particulièrement raidie vis-à-vis du gouvernement antérieur, devint soudain beaucoup plus accommodante et refusa de participer à la grève générale du 25 novembre préconisée par F.O. Voir *Syndicalisme C.F.T.C.*, n° 248, 24 nov. 1949. Sur les accusations de faiblesse à l'égard de la C.G.T., v., entre autres, Jacques Mellick, *La C.F.T.C. et l'Unité d'action*, *La Revue syndicaliste*, juin 1949, et *La C.F.T.C. rongée par son cancer*, *ibid.*, nov. 1949. Voir aussi la *Lettre à la C.F.T.C.* publiée dans *Force ouvrière*, n° 198 (13 oct 1949).

projets gouvernementaux de « statut », en les accusant de vouloir substituer l'étatisation à la nationalisation [36].

b) *Les comités d'entreprise.*

Au cours de la période qui nous occupe, la question des comités d'entreprise n'a guère connu la vedette, sauf peut-être un peu au moment de la discussion de la proposition de loi, déposée le 25 février 1949 par M. Albert Gazier, sur le bureau de l'Assemblée nationale, et discutée, le 12 mai suivant, au Conseil économique [37]. La position des différentes centrales n'a guère évolué à ce sujet, tout au moins en ce qui concerne F.O. et la C.F.T.C., pour qui les comités d'entreprises constituent, actuellement, la forme la plus évoluée du contrôle ouvrier. La première s'est bornée à lui rattacher le problème de la productivité, en déclarant que l'amélioration de celle-ci exigeait le fonctionnement de comités d'entreprises à pouvoirs élargis, ce qui est tout à fait dans la ligne des anciennes revendications de l'époque où l'on parlait de rationalisation [38].

36. V. par exemple le C.C.N. de F.O. de mai 1949. On pourra consulter également : Léon Jouhaux, *Les nationalisations en France, Annales de l'économie collective*, 1949, et F. Laurent, *Les nationalisations en danger : S.N.C.F. d'abord, et après ? Force ouvrière*, n° 256, 30 nov. 1950, p. 1 et 3, ainsi qu'André Lafond, *Organisation des transports : oui; mesures antisociales et contre les nationalisations : non, ibid.*, n° 258, 14 déc. 1950, p. 6-7. On se demande, alors, ce que peut bien signifier l'expression d'un militant de la Fédération des Mineurs F.O., M. Augard, lorsque, cette organisation ayant décidé de pratiquer la « grève de passivité » (grève perlée), le 5 décembre 1950, l'intéressé a parlé du « nouveau patronat minier » ! Que l'on soit — ici comme ailleurs — en pleine confusion des esprits, ce n'est que trop évident !

37. La proposition en question porte le numéro 6611 et figure, p. 353, dans la *Documentation parlementaire de l'Assemblée nationale*, 1949. On consultera sur ce point les travaux du Conseil économique, dont l'avis est du 12 mai 1949, publiés en annexe au *J.O.* du 13 mai, et reproduits en brochure, éditée aux P.U.F. La C.F.T.C. a publié, dans le numéro 282 de son hebdomadaire, *Syndicalisme* (du 24 au 30 août 1950), en page 4, un excellent tableau représentant, sur trois colonnes, la loi actuelle, la proposition Gazier et l'avis du Conseil économique.

38. V., par exemple, le C.C.N. de F.O. des 13 et 14 mai 1950. Pour le reste, F.O. paraissait assez satisfaite de la législation existante, d'après un article : *Comités d'entreprises*, paru dans le numéro spécial du 11 décembre 1949, page 9, de son hebdomadaire. Elle a d'ailleurs, dans celui-ci, une rubrique intermittente sur la question, tenue par M. J. Michollin. V., par exemple, les numéros 194 (15 sept. 1949), p. 11; 197 (6 oct. 1949), p. 9, etc. Par la suite, une conférence de responsables des comités d'entreprises de la métallurgie F.O., réunie les 18 et 19 février 1950, étudia le problème. V. l'article de R. Olcina, *Force ouvrière*, n° 217, 23 févr. 1950, p. 6-7. Enfin, deux études récentes viennent de préciser la position de F.O. sur ce point. V. Gabriel Ventesol, *Où en sont les comités d'entreprise ? Force ouvrière*, n° 262, 11 janv. 1951, p. 1, et *Le Comité d'entreprise arme économique du mouvement syndical, ibid.*, n° 269, 1er mars 1951, p. 4-5.

La seconde réclame, comme du reste la première, une compétence plus étendue et mieux précisée, une aide plus générale de l'expert comptable, une communication plus large des comptes de l'entreprise, le secret professionnel limité aux seuls secrets de fabrication [39].

A la C.N.T., on est hostile aux comités d'entreprises, tenus pour une institution de « collaboration de classes », mais il est loin d'en être ainsi pour tous les syndicalistes révolutionnaires [40].

A la C.G.T., l'affaire Sainrapt et Brice a fourni l'occasion de rappeler à ses adhérents, délégués de comités d'entreprises, la nécessité d'une attitude rigoureusement « lutte de classes » à l'égard de leurs employeurs. De là, elle passa à l'utilisation des comités d'entreprises pour sa campagne « en faveur de la Paix ». En février 1949 (le 22), elle demanda notamment aux délégués des comités d'entreprise de la région parisienne — et la consigne a été généralisée par la suite — de dénoncer les commandes de fabrication de matériel d'armement dont ils pourraient avoir connaissance dans leurs entreprises et de s'opposer à ce qu'elles soient effectuées.

Le 18 janvier 1950, la Commission régionale des comités d'entreprises de la région parisienne de la C.G.T. rappelait la consigne, en engageant « tous les délégués à exiger la réunion du comité d'entreprise dès qu'ils s'aperçoivent de la fabrication de matériel de guerre et à dénoncer publiquement toute tentative en ce sens ». Cette consigne a été maintenue, ainsi que le prouvent les résolutions de la « Commission nationale des comités d'entreprises » C.G.T. du 25 novembre 1950 [41].

c) *La Sécurité sociale.*

Autant les deux premières questions ont relativement perdu la vedette, autant cette troisième a préoccupé les esprits au cours de notre période. Les syndicalistes chrétiens n'ont cessé de

39. La C.F.T.C. et F.O. ont participé, les 24 et 25 février 1951, à des « Journées des Comités d'entreprises », organisées à Paris, dans la salle de la Société d'encouragement à l'industrie nationale, en collaboration avec la C.G.C. et l'A.C.A.D.I. (Association de cadres dirigeants de l'industrie pour le progrès social et économique). V. *Syndicalisme C.F.T.C.*, n° 310, du 8 au 21 mars 1951, p. 2.

40. V., par exemple : Pierre Cottet, *Les comités d'entreprise et les délégués du personnel dans l'action du syndicalisme libre*, *Révol. prol.*, déc. 1950, p. 29, et Louis Houdeville, *Les comités d'entreprise en danger*, *ibid.*, mars 1951, p. 25.

41. V. l'article de M. Jules Duchat dans *Le Peuple* du 1er au 8 novembre 1950, et la *Revue des comités d'entreprises C.G.T.*

mettre l'accent sur la nécessité d'améliorer les allocations familiales, à une époque où les difficultés d'existence sont indéniables pour les salariés [42]. Par ailleurs, les difficultés budgétaires de la Sécurité sociale ont causé de sérieuses préoccupations et incité les confédérations ouvrières à se pencher, avec une attention accrue, sur la question de son financement. La plupart du temps, elles ont réagi dans un sens défavorable à tout ce qui risquerait d'accroître la mainmise de l'Etat en ce domaine. Nous ne saurions, toutefois, entrer dans les détails sans risquer de faire double emploi avec la chronique consacrée à la Sécurité sociale, et il nous suffira d'avoir sommairement rappelé les positions des principales centrales syndicales, en assortissant ce rappel de quelques références [43].

2° La défense du pouvoir d'achat.

Ici encore, et pour ne pas faire double emploi avec la chronique spéciale consacrée aux salaires, nous nous bornerons à indiquer très succinctement les étapes de la politique syndicale en cette matière.

Vue de très haut, cette question s'est présentée de la manière suivante. Au milieu de 1948, au moment où se terminait notre précédente chronique, on se trouvait au comble de l'incohérence. Alors que les confédérations syndicales autres que la C.G.T. étaient engagées dans le « Cartel interconfédéral de la baisse des prix », le gouvernement, soucieux de garantir la rentabilité des entreprises industrielles et des exploitations agricoles, se trouvait dans l'impossibilité d'agir efficacement en ce sens et promettait même aux agriculteurs de relever les prix du pain et du lait [44]. Les demandes de rajustement des

42. *Formation*, la revue des cadres C.F.T.C., a publié un numéro spécial consacré à la Sécurité sociale en avril 1950, et *Syndicalisme C.F.T.C.* en mai. Sur les allocations familiales, v., entre autres, *Syndicalisme C.F.T.C.*, n° 299 (du 21 au 27 déc. 1950), n° 302 (11 au 17 janv. 1951), n° 304 (25 au 31 janv. 1951).

43. Sur les difficultés financières de la Sécurité sociale, v. P. Soudet, *La situation financière de la Sécurité sociale*, *Revue française du travail*, nov.-déc. 1950. Sur la position de la C.F.T.C. à cet égard : Fernand Besse, *Il faut améliorer le financement de la Sécurité sociale*, *Syndicalisme C.F.T.C.*, n° 256, du 16 au 22 févr. 1950, p. 2; René Mathevet, *A propos d'un financement supplémentaire des allocations familiales*, *ibid.*, n° 307, du 15 au 21 févr. 1951, p. 1-2. Pour F.O., on consultera : Charles Veillon, *La Sécurité sociale en danger*, *Force ouvrière*, n° 253, 9 nov. 1950, p. 1 et 3; n° 254, 16 nov. 1950, p. 3; n° 255, 23 nov. 1950, p. 3, et *Les salariés seront-ils seuls à financer les allocations familiales ? Ibid.*, n° 269, 1er mars 1951, p. 1-2.

44. Nous avons commenté toute cette période dans des chroniques mensuelles de la revue *Droit social*, auxquelles nous nous permettons de renvoyer le lecteur.

salaires devaient suivre, immanquablement, avec la chute du gouvernement Marie (27 août 1948). Le Ministère Queuille, qui lui succéda, après l'échec d'un éphémère gouvernement Schuman, qui avait eu le temps néanmoins d'accorder une indemnité générale de vie chère non hiérarchisée de 2.500 francs, parvint à réduire l'inflation et à atténuer, de ce fait, l'acuité d'un problème qui se ralluma avec la question des primes de vacances, au mois de juillet 1949, et conduisit finalement à la démission du gouvernement le 5 octobre. Le gouvernement Bidault, qui lui succéda, le 27, connut très rapidement des difficultés analogues, qui l'amenèrent à changer de ministre de l'Agriculture. Le retour aux conventions collectives, réclamé depuis le début de l'année 1949 par toutes les centrales syndicales, devait aboutir, après de laborieuses discussions et bien des inquiétudes, au vote de la loi du 11 février 1950. Toute l'année 1950 fut ensuite occupée, du point de vue qui retient notre attention, par la signature d'accords de salaires et par les discussions relatives à la détermination du salaire minimum garanti devant la Commission supérieure des conventions collectives [45].

Les grèves déclenchées au cours de cette période furent provoquées, dans presque toujours 80 % des cas, par des questions de rémunération, le restant découlant de difficultés suscitées par l'embauchage ou le licenciement, avec un résidu de grèves d'origine purement politique, la politisation des conflits de caractère professionnel au départ ayant très fréquemment été tentée par ailleurs [46].

§ 3. — Les liaisons d'ordre international.

L'éclatement de la F.S.M. s'est produit en janvier 1949. C'est le représentant du C.I.O. qui s'est fâché, après avoir constaté qu'on s'était moqué de lui. Lorsqu'après la réunion de mai

45. L'importance des hausses de salaires se trouve consignée, depuis juillet 1948, date de clôture de notre précédente chronique, dans les enquêtes du Ministère du Travail, *Revue française du Ministère du Travail*, janv.-févr. 1949, p. 88; mars-avril, p. 233; mai-juin, p. 346; juillet-août, p. 438; sept.-oct., p. 540; nov.-déc., p. 651; janv.-mars 1950, p. 98;; juin-août, p. 313; sept.-oct., p. 453; nov.-déc., p. 600.

46. On en trouvera les statistiques détaillées (relevé, origines, pourcentage d'établissements touchés, pourcentage de participants dans ces établissements, nombre d'heures perdues, localisation, etc.) dans les numéros de la *Revue française du travail* au cours de la période écoulée.

1948 à Rome, il acquit la certitude que rien ne serait fait pour lui donner satisfaction, il estima qu'il était temps d'arrêter les frais et que la plaisanterie avait assez duré [47].

La reconstitution d'une nouvelle Internationale prit quelque temps, en raison d'un certain nombre de difficultés d'où les questions de personnes ne furent pas exclues [48]. Indépendamment de cela, il y avait à régler la question de la part respective d'influence que l'on accorderait à l'Europe et aux Etats-Unis, ainsi que celle relative à la place à reconnaître aux syndicats professionnels internationaux qui avaient toujours été assez réticents vis-à-vis de la F.S.M. [49].

Une fois ces questions résolues, après la réunion d'une Conférence préparatoire qui se tint à Genève, le 25 juin 1949, une Conférence put être réunie, qui siégea à Londres, du 28 novembre au 5 décembre 1949, pour créer effectivement la nouvelle organisation, dite *Confédération internationale des syndicats libres (C.I.S.L.)*, dont le premier Congrès se réunit aussitôt, du 5 au 9 décembre.

Deux difficultés y surgirent immédiatement : d'une part,

47. M. Pierre Monatte a bien analysé l'esprit des Américains du C.I.O. (on sait que l'A.F.L. refusa toujours d'adhérer à la F.S.M., qu'elle considéra, dès le début — ce sont ses propres termes — comme une « cinquième colonne camouflée de la Russie au sein du mouvement syndical international ») dans un de ses *Carnets du Sauvage* de la *Révolution prolétarienne* (févr. 1949, p. 7), intitulé: *Au tour de la F.S.M., d'éclater*, d'où nous extrayons le passage suivant : « Les syndicats américains voulant témoigner leur solidarité envers les ouvriers d'Europe, condamnés à la sous-alimentation et menacés par le chômage, se font les plus ardents protagonistes du Plan Marshall. Ils poussent leur gouvernement à faire vite et grand. Ils entrent même, Carey notamment, dans l'administration du Plan. Convaincus d'avoir accompli une œuvre admirable, ils se retournent du côté de leurs camarades d'Europe. Que voient-ils ? Visages renfrognés, visages hostiles. Ils sont effarés de l'accueil qui leur est fait. La F.S.M. ne discutera pas du plan. Les Russes le vilipendent, et naturellement tous leurs domestiques dans tous les pays. Alors, c'est le dégrisement; la situation apparaît telle qu'elle est depuis le début; c'est le divorce forcé. » On trouvera l'exposé des griefs de M. James Carey, tels qu'il les formula lui-même le 19 janvier 1949, à Paris, lors d'une réunion du Bureau exécutif de la F.S.M., dans la *Révolution prolétarienne* de mars 1949, p. 9, où se trouvent rappelées les attaques contenues dans le *Bulletin* de la F.S.M. à l'égard de tout ce qui n'était pas russe. Sur les difficultés antérieures à la rupture, mais préparant celle-ci, et sur les raisons de la patience montrée par les Américains, on consultera A. Rosmer : *La F.S.M. et les Américains*, *Révolution prolétarienne*, sept. 1948, p. 17.

48. Sur l'hostilité de l'A.F.L. à l'encontre de la personnalité de M. Walter Schevenels et sur ses raisons, v. les documents reproduits, p. 30, par la *Révolution prolétarienne* de mars 1949.

49. Sur ces difficultés, v. l'article précité de M. Pierre Monatte et les articles de M. Jean Mellick : *La crise du syndicalisme international continue*, *Revue syndicaliste*, nº 15, juill. 1949, p. 6, et *Vers la création de la Confédération du travail du monde libre*, *Ibid.*, nᵒˢ 16-17, août-sept. 1949, p. 11-12.

l'adhésion des syndicalistes chrétiens; d'autre part, la conciliation entre les sympathies doctrinales prosocialistes de certaines centrales européennes et le pragmatisme des Américains du C.I.O. et de l'A.F.L., car cette dernière fait désormais partie de la nouvelle Confédération internationale.

Sur le premier point, la C.F.T.C., seule invitée à Londres avec la L.C.G.I.L. italienne, se trouva dans une position encore plus délicate que cette dernière, dont le caractère n'est pas spécifiquement chrétien. Aussi ses délégués s'abstinrent-ils sur le vote des statuts, en raison des conditions qui leur étaient imposées, et sur lesquelles il ne leur appartenait pas de s'engager : à savoir, l'obligation de dissoudre la C.I.S.C. (chrétiens) dans les deux ans.

En ce qui concerne le second point, la répartition des sièges au Comité exécutif et le dosage des délégations permit de concilier les différentes tendances [50].

A l'heure actuelle, et pour faire le point de la situation du syndicalisme international, dans ses rapports avec le syndicalisme français, F.O. est donc à la C.I.S.L., tandis que la C.F.T.C. adhère à la C.I.S.C. et que la C.G.T. demeure à la F.S.M. [51].

DEUXIEME PARTIE.

LA LEGISLATION SOCIALE

Nous nous bornerons ici à un tour d'horizon extrêmement rapide, car la documentation y est infiniment moins dispersée, et partant moins difficile, que pour la matière qui a fait l'objet de notre première partie. En outre, cette question ne postule, pour être comprise, aucune familiarité antérieure avec les doc-

50. V. R. Lapeyre, *Une nouvelle Internationale est née à Londres : la C.I.S.L.*, *Révol. prol.*, déc. 1949, p. 1-5), avec les annexes des pages 6 et 10; J. Mellick, *Après la Conférence syndicale internationale de Londres*, *Revue syndicaliste*, déc. 1949, p. 7-8. Sur l'avenir de la C.I.S.L., on lira P. Monatte, *La nouvelle Internationale syndicale*, *Révol. prol.*, janv. 1950, p. 6. V. aussi le numéro spécial de *F.O.* du 11 décembre 1949.

51. On sait que, le 26 janvier 1951, le gouvernement français a rapporté l'autorisation accordée à la F.S.M., dont le siège était à Paris, et que son bureau parisien a été fermée, en même temps que ceux de la « Fédération mondiale de la Jeunesse », et de la « Fédération démocratique internationale des Femmes », toutes trois considérées comme associations étrangères. Sur la volonté de la C.F.T.C. de préserver la C.I.S.C., v. *Syndicalisme C.F.T.C.*, nos 265 et 267, 1950,

trines et les hommes du mouvement ouvrier, puisqu'elle relève davantage du droit que de l'histoire ou de la sociologie.

Un texte domine toute cette législation au cours de la période envisagée, c'est la loi du 11 février 1950 sur les conventions collectives. Nous lui consacrerons une brève première section, pour regrouper ensuite, dans une deuxième section, les autres manifestations du droit social.

SECTION I. — *La loi du 11 février 1950.*

Distinguons le droit des conventions collectives de celui relatif à la conciliation et à l'arbitrage.

§ 1er. — Le droit des conventions collectives.

Il ne saurait être question d'analyser ici, par le menu, un texte qui a fait, de la part des juristes, l'objet de tous les commentaires qu'on pouvait désirer [52].

Nous nous bornerons donc à dégager des principes directeurs.

1° LE PRINCIPE DU RETOUR A LA LIBERTÉ.

La loi du 11 février 1950, qui consacre le principe réclamé avec insistance par toutes les confédérations depuis 1949, du retour à la libre discussion des salaires et des conditions du travail, prévoit un double système, rappelant, dans sa première formule, la loi de 1919, et concernant les conventions collectives ordinaires, et, dans sa deuxième formule, la loi de 1936, pour les conventions susceptibles d'extension à des tiers (avec recours à la notion de représentativité par conséquent). Les conventions nationales perdent, en tout cas, la priorité qui était imposée dans la législation de 1946, et, en outre, des accords d'établissements deviennent possibles, soit pour adapter les conventions, soit pour déterminer les salaires en l'absence des conventions [53].

52. V. Paul Durand, *La loi du 11 février 1950 sur les conventions collectives du travail*, *Droit social*, mars, avril, mai 1950.

53. L'attitude des confédérations a été très variable, en face de cette disposition, comme au regard du cadre territorial des conventions collectives. *F.O.*, seule, s'est prononcée en faveur des conventions nationales. La C.T.I., seule, a poursuivi une politique systématique en faveur des accords de salaires. Sur les origines et les raisons de ces positions, v. Georges Lefranc, *op. cit.*, p. 273.

2° La notion de salaire minimum national interprofessionnel garanti.

La liberté des parties est restreinte, dans un souci de garantie pour les salariés, par l'établissement officiel d'un minimum, au-dessous duquel aucun salarié ne saurait être rémunéré (art. 31 *x*). La loi prévoit que c'est le gouvernement qui assumera la responsabilité de sa fixation, par décret en Conseil des ministres, compte tenu des conditions économiques générales, et d'un avis motivé de la Commission supérieure des conventions collectives (créée par la loi du 23 décembre 1946), après étude d'un budget-type.

La garantie, pour les salariés, est fort intéressante. Le désir de se l'assurer, qu'ont manifesté les centrales syndicales, prouve que, malgré leur volonté de « revenir à la liberté », elles n'étaient pas si sûres que cela de leur propre force. Les responsabilités de l'exécutif apparaissent, de ce fait, comme étant très lourdes, tandis que la technique du budget-type s'avère délicate et laborieuse [54].

§ 2. — Le droit de la conciliation et de l'arbitrage.

Après avoir précisé que la grève ne rompait pas le contrat de travail, sauf faute lourde imputable au salarié, le principe adopté a été celui de l'obligation, pour la conciliation, et de la faculté, pour l'arbitrage.

1° L'obligation de la conciliation.

Le principe est absolu. Mais la procédure est conventionnelle lorsqu'elle a été prévue par les conventions collectives, ce qui est d'ailleurs pour elles une obligation, tandis qu'elle est réglementaire à défaut de conventions collectives. Elle suppose alors l'intervention de commissions paritaires régionales et nationales.

54. On en trouvera la preuve dans le numéro de septembre-octobre 1950 de la *Revue française du travail*, qui a publié les documents afférents à ce problème. Rappelons que, réunie le 8 mai 1950, la Commission supérieure des conventions collectives a décidé de clore ses travaux le 27 juillet, sans qu'aucun des budgets-types proposés n'ait pu recueillir la majorité. Le gouvernement prit sa décision le 23 août 1950.

2° La faculté de l'arbitrage.

A défaut d'une procédure conventionnelle existante, les parties peuvent décider d'y recourir et choisir un arbitre, qui statuera en droit sur les conflits relatifs à l'interprétation des textes législatifs, réglementaires ou conventionnels en vigueur, et en équité dans les autres cas. Les sentences pourront faire l'objet d'un recours, mais seulement pour excès de pouvoir et violation de la loi, devant une Cour supérieure d'arbitrage, composée de magistrats nommés pour trois ans par décret [55].

Section II. — *Les autres manifestations du droit social.*

Nous considérerons à part la loi du 11 mars 1950, relative à la répression du sabotage, pour regrouper, dans un second paragraphe, quelques textes qui nous paraissent mériter d'être plus particulièrement signalés.

§ 1er. — La loi du 11 mars 1950.

A première vue, ce texte n'a rien à voir ici et, au fond, c'est exact, puisqu'il a complété l'article 76 du Code pénal, en prévoyant la répression des actes de sabotage commis en temps de paix, et en les sanctionnant de la réclusion au lieu de la peine de mort. Mais il s'insère dans le cadre de la lutte contre l'attitude adoptée par la C.G.T. et mérite, à cet égard, d'être mentionné, sinon de retenir l'attention. Comme l'article 76 ne spécifiait nullement qu'il se plaçait dans l'hypothèse du temps de guerre, on peut dire, en effet, qu'en dehors de la précision relative à la qualification du crime de trahison, qu'implique la mention nouvelle « entrave violente à la circulation du matériel », et que restreint d'ailleurs l'emploi de l'adjectif, ce texte, dont le vote a cependant engendré les pires violences au Parlement, et qu'on a qualifié de « scélérat » et même de « superscélérat », aboutit, en fait, à une atténuation dans le domaine des sanctions [56].

55. V. Jean Rivero, *Conciliation et arbitrage dans la loi du 11 février 1950*, *Droit social*, avr. 1950. L'attitude des confédérations est unanimement hostile à l'arbitrage obligatoire, à l'exception de la C.T.I.

56. On se reportera au *J.O.* qui a enregistré les débats pour constater la violence d'une opposition qui a élevé une montagne de vociférations au spectacle de la naissance d'une souris.

§ 2. — De quelques autres textes.

On n'aura pas l'outrecuidance de fournir ici un relevé, même purement signalétique, des textes, mêmes principaux, en la matière [57]. On se bornera donc, en dehors des textes relatifs aux salaires, à la sécurité sociale ou au logement, qui trouvent leur place dans d'autres chroniques, à mentionner trois textes qui nous paraissent mériter d'être plus particulièrement signalés et qui concernent : le premier, le financement des comités d'entreprise (loi du 2 août 1949, *J.O.* 4 août); le second, les congés payés des jeunes travailleurs : art. 54 *g* et 54 *j* du livre II du Code du travail (loi du 2 juin 1950, *J.O.* 4 juin); le troisième, le statut des inspecteurs du travail (décret du 20 octobre 1950, *J.O.*, 21 octobre).

Gérard DEHOVE.

57. On en trouvera un relevé systématique dans la *Revue française du Travail.* V. aussi la « chronique législative » de *Droit social*, par M. Pierre Voirin. En outre, on sait que les principales confédérations ouvrières suivent la législation de très près et que, disposant de conseillers juridiques spécialisés, elles publient régulièrement, à l'intention de leurs adhérents, toute la documentation pratique en ces matières dans leur presse syndicale.

LA SÉCURITÉ SOCIALE

Sommaire : *Organisation de la Sécurité sociale : Son champ d'application.* — *Régimes spéciaux :* agriculture, mines, chemins de fer, gaz et électricité, fonctionnaires, militaires, professions artisanales, industrielles, commerciales, professions libérales. — *Problème de l'assurance-veillesse.* — *Conseils d'administration des caisses.* — *Elections à ces conseils.* — *Résultats des élections de 1950.* — *Dépenses.* — *Recettes.* — *Problème de l'équilibre financier.*

La chronique sur la Sécurité sociale, parue dans l'Annuaire de cette Revue,en 1948, avait dû, par suite de l'interruption forcée de la guerre, couvrir les périodes de 1938 à 1946, et n'être, en réalité, qu'un rappel des conditions dans lesquelles nous étions passés, en France, de l'Assurance sociale d'avant-guerre à la Sécurité sociale de l'après-guerre. La chronique de 1949 n'a pu que donner quelques indications sur l'année 1947, qui fut la première année de fonctionnement normal du nouveau régime de Sécurité sociale instituée par la législation de 1946-1947.

La chronique de cette année va nous permettre d'apprécier avec un certain recul le fonctionnement de la nouvelle institution dans la période des quatre ans qui vont de 1947 à 1951.

Dans cette période, la nouvelle institution s'est en effet rodée, ou du moins a commencé à se roder, et déjà on peut apercevoir ce qu'elle peut devenir.

Sans doute ce rodage ne s'est pas fait, ne se fait pas encore sans difficultés, sans des « grippages », qui paraissent parfois devoir bloquer définitivement le fonctionnement de la machine.

C'est cette vie de l'institution dans cette période critique que je voudrais m'efforcer de présenter ici.

I. — Les organismes et leur fonctionnement.

Pour ce travail d'analyse il convient, me semble-t-il, de faire d'abord « le point », comme disent les navigateurs.

Où se trouve la Sécurité sociale française en 1951 ?

Les organismes de la Sécurité sociale proprement dite comprennent :

123 caisses primaires de Sécurité sociale;
16 caisses régionales de Sécurité sociale;
16 caisses régionales vieillesse;
1 Caisse nationale de Sécurité sociale.

Sont affiliés obligatoirement à ces organismes :

— l'ensemble des salariés non agricoles qui ne sont pas rattachés à un régime spécial, soit environ 8 millions d'individus;

— mais la Sécurité sociale, *largo sensu*, comporte, en outre, l'existence de nombreux régimes spéciaux obligatoires, de plusieurs régimes conventionnels complémentaires et de nombreux régimes contractuels complémentaires facultatifs ou obligatoires.

L'*agriculture* a un régime spécial, avec des organismes spéciaux, dont la gestion est confiée à la mutualité sociale agricole, avec une organisation administrative et financière extrêmement complexe.

Depuis 1948, on a essayé de mettre un peu d'ordre, au point de vue financier, en créant le budget annexe des allocations familiales agricoles, alimenté par une série de taxes sur les céréales, les viandes, les betteraves, les vins, cidres et poirés, les tabacs, les bois.

A titre d'exemple du désordre ainsi créé, nous pouvons signaler que l'inventaire officiel de la situation financière au 1er novembre 1949, publié en annexe à l'exposé des motifs de la loi de finances pour 1950, donnait les renseignements suivants (p. 39) : « Conformément aux dispositions de l'article 10 de la loi n° 49946, du 16 juillet 1949, portant création d'un budget annexe des prestations familiales agricoles et fixation de ce budget pour l'exercice 1949, une partie des cotisations perçues par les caisses mutuelles d'allocations familiales agricoles est affectée *discrétionnairement* par celles-ci à la couverture des dépenses complémentaires (frais de gestion et action sanitaire et sociale et investissements).

A titre indicatif, l'inventaire donne la répartition (recettes et dépenses) suivante :

Cotisations complémentaires	3.690 millions
Dépenses :	
Personnel des caisses mutuelles A. F. A.	1.265 millions
Matériel des caisses	385 —
Investissements	406 —
Action sanitaire et sociale	324 —
Fonds de roulement	1.310 —
	3.690 millions

Les *mines* sont dotées d'un régime de sécurité sociale spécial, dont la gestion est assurée par 54 caisses de secours mutuels minières, 7 caisses régionales, 1 caisse autonome nationale, avec ressources spéciales (retenue sur les salaires, versement de l'exploitant, contribution de l'Etat et ressources diverses), ses prestations sont, en général, très supérieures à celles du régime général.

Plus de 530.000 personnes (390.000 travailleurs et 140.000 retraités et veuves) ont droit aux prestations.

Les dépenses se sont élevées, en 1949, à environ 50 milliards.

Les *chemins de fer* bénéficient, comme les mines, d'un régime spécial prévu dans le décret du 8 juin 1946.

La gestion des services est assurée par la Caisse nationale des retraites, la Caisse de prévoyance (décret du 6 août 1938) et la S.N.C.F. elle-même.

Ce régime intéresse 426.000 salariés, 330.000 pensionnés. Les dépenses (assurances sociales, accidents du travail, prestations familiales) s'élèvent à environ 70 milliards 850 millions de francs.

La *marine marchande* a également son régime spécial (lois de 1926, 1938, 1941, déc. 1947, 22 sept. 1948).

Les bénéficiaires sont au nombre de 110.000 travailleurs et 80.000 retraités ou pensionnés.

Les dépenses peuvent être évaluées à près de 7 milliards de francs.

Les travailleurs du *Gaz et de l'Electricité de France* jouissent également d'un régime spécial (loi du 22 juin 1946), qui intéresse 122.000 travailleurs et 40.000 retraités, avec une dépense approximative de 15 milliards environ, compte non tenu de la couverture des risques maladie, longue maladie et maternité, assurée par un prélèvement de 3,30 % des émoluments (2/3 à la charge de l'exploitant, 1/3 à la charge du personnel).

Les *fonctionnaires civils de l'Etat* sont soumis à un régime spécial assez compliqué. Le décret du 31 décembre 1946 (en application de la loi du 19 octobre 1946) a soumis les fonctionnaires, les retraités et les veuves au régime général de la Sécurité sociale dans des conditions particulières :

623.000 titulaires, 202.000 travailleurs contractuels, temporaires ou auxiliaires et 349.000 retraités, pensionnés et veuves dépendent de ce régime.

Les charges de l'Etat s'élèvent à environ 60 milliards pour les retraités et pensions civiles, 6 milliards de cotisations d'assurances sociales, 21 milliards pour les allocations familiales.

Les *militaires*, depuis la loi du 12 avril 1949, bénéficient de la Sécurité sociale dans des conditions analogues à celles des fonctionnaires civils.

243.000 militaires d'active, 376.000 retraités, pensionnés et veuves sont rattachés à ce régime.

Les dépenses comprennent 60 milliards de retraites, 21 milliards d'allocations familiales et environ 1 milliard de prestations en nature versées par une « caisse autonome » (loi du 12 avril 1949).

Le *personnel des collectivités locales*, qui compte près de 600.000 travailleurs, n'a pas encore reçu son régime social. Une ordonnance du 17 mai 1945 (R. A. P. du 19 sept. 1947) a créé une Caisse nationale de retraites.

Pour les autres risques, les administrations locales ont le choix entre la couverture totale des risques par le service général de la Sécurité sociale ou le système des fonctionnaires.

Enfin, après la suspension de l'application de la loi du 13 septembre 1946, qui avait décidé la généralisation de l'assurance vieillesse, un régime spécial d'assurance vieillesse a été organisé pour les *professions artisanales* (730.000 intéressés et déjà 100.000 pensionnés), pour les *professions industrielles et commerciales* (800.000 adhérents à la Caisse autonome d'assurance vieillesse des professions industrielles et commerciales) et pour les *professions libérales* (on a créé une Caisse nationale d'allocations vieillesse des professions libérales avec 16 sections professionnelles).

Ajoutons qu'un assez grand nombre d'organismes publics ou privés sont dotés d'un régime spécial de sécurité sociale : citons seulement la Banque de France, la Banque d'Algérie, le Crédit Foncier, la Compagnie des Eaux, les clercs de notaire, la batellerie, etc.).

Au total, la Sécurité sociale, sous ses diverses formes, intéresse plus de 12 millions d'individus directement (sans compter les ayants droit familiaux), et le montant total des dépenses annuelles de sécurité sociale atteint, d'après une statistique encore très approximative, plus de 970 milliards de francs, c'est-

à-dire à peu près la même somme que le budget national des dépenses publiques de l'Etat en 1940 (1.306 milliards).

Cet énorme budget de dépenses peut être divisé en deux parties :

— celle qui correspond au budget de dépenses du régime général de la Sécurité, qui fait l'objet d'une comptabilité régulière et normalement contrôlée, où les abus sont relativement rares et assez facilement décelables, et qui s'élève de 240 à 250 milliards;

— et celle qui correspond au budget des dépenses des régimes spéciaux, qui, trop souvent, ne font l'objet que d'une comptabilité assez peu précise, d'un contrôle à peu près inexistant, et qui est trois fois plus important que celui du régime général (750 milliards contre 250).

C'est là qu'il faudra frapper quand on voudra mettre de l'ordre dans le budget social de la nation, en ramenant dans le cadre général tout ce qui s'en est détaché ou s'est refusé à y entrer, ou bien en imposant — solution de compromis, mauvaise solution — à tous les régimes spéciaux un contrôle administratif et financier analogue à celui qui est imposé au régime général.

II. — Le problème de l'assurance vieillesse.

La législation de l'assurance vieillesse est, en France du moins, la plus ancienne des législations de sécurité sociale.

C'est en 1879 qu'une résolution Martin-Nadaud, Floquet, invitait la Chambre des députés à nommer une commission chargée de préparer un projet de loi relatif à la création d'une caisse de retraite en faveur des vieux ouvriers de l'industrie et de l'agriculture.

C'est encore la législation qui est la plus touffue, la plus incohérente et celle qui appelle les réformes les plus urgentes.

La faute en est un peu aux hommes et beaucoup aux choses. Dans ces dernières années, les dépréciations monétaires ont bouleversé toutes les conditions financières de cette assurance. Par ailleurs, la situation sociale créée par la guerre amène le gouvernement de Vichy à prendre trois mesures :

— substitution, en matière d'assurance vieillesse, du régime de la répartition à celui de la capitalisation;

— création d'une retraite, dite *retraite des vieux*, à tous les travailleurs, âgés de 65 ans, dont les ressources sont insuffisantes;

— utilisation, pour financer cette retraite des vieux, des fonds capitalisés depuis 1930 au titre de l'assurance vieillesse.

L'ordonnance du 19 octobre 1945, qui donne à la Sécurité sociale son statut général, réorganise l'assurance vieillesse sur de nouvelles bases.

La loi du 22 mai 1946 généralisait l'application de la législation de sécurité sociale à tout Français résidant sur le territoire de la France métropolitaine.

Les articles 14 et suivants de cette loi prévoyaient l'octroi, à titre transitoire, d'une allocation aux vieux s'appliquant à tous sans distinction.

Cette loi de coordination et d'ordonnance, à laquelle il faudra bien revenir un jour — le plus tôt sera le mieux et le plus économique — n'avait qu'un tort. Elle était prématurée. Elle le savait, et elle avait déclaré, dans ses articles 32 et 33, que des décrets ultérieurs fixeraient la date d'application, « lorsque l'indice de la production industrielle aura atteint 110 % *du même indice pour l'année* 1938, *en ce qui concerne l'assurance vieillesse et l'allocation aux vieux*, et 125 % du même indice pour les autres risques.

La loi du 13 septembre 1946 — adoptée quelques jours avant une consultation électorale — décidait la généralisation de l'assurance vieillesse, bien que la production industrielle n'eût pas encore atteint l'indice 110 prévu par la loi du 22 mai 1946.

Mais devant les protestations des intéressés, l'application de la loi fut suspendue et une nouvelle législation mise sur chantier, d'où devait sortir la loi du 17 janvier 1948, puis celle du 23 août 1948 (dite loi *Meck*), et, depuis lors, les textes continuent à s'accumuler et les régimes de se superposer.

Chaque profession presque a son régime spécial de retraites, depuis les salariés du régime général jusqu'aux « mireurs d'œufs des halles » et les « peseurs, jaugeurs, mesureurs jurés de Marseille ».

Le *Guide pratique de la Sécurité sociale*, édité par la F.N.O.S.S. (Fédération nationale des organismes de sécurité sociale), commence ainsi le chapitre consacré à l'assurance vieillesse :

« L'assurance vieillesse n'est pas codifiée dans un texte unique. Elle fait au contraire l'objet de lois, décrets ou ordonnances successifs qui apportent, chacun, des modifications au régime en vigueur.

» Chaque nouveau texte s'applique, en principe, aux seuls assurés qui n'ont pas encore atteint l'âge de liquidation de leur retraite au moment de sa mise en vigueur, tandis que les assurés plus âgés restent soumis aux anciennes dispositions.

» On se trouve ainsi en présence d'une législation complexe dont les différentes parties se chevauchent et s'interpénètrent depuis la loi de 1910 sur les retraites ouvrières (R.O.P.) ... »

Pour montrer la complexité du problème pratique ainsi posé aux organismes de gestion et aux bénéficiaires, je me contenterai de donner les précisions suivantes :

Le nombre total des retraités du régime général s'élève à 2.316.000 dont :

922.000 allocations vieux travailleurs salariés;
1.270.000 pensionnés assurances sociales ou R. O. P.;
124.000 veufs ou veuves.

Mais il faut y açouter 1.537.000 retraités des régimes spéciaux et 1.400.000 bénéficiaires de l'allocation temporaire.

Le coût global de la couverture du risque invalidité-vieillesse s'élève, en 1950, à 332 milliards 614 millions.

Le problème de l'assurance vieillesse reste un des plus graves et des plus urgents de la Sécurité sociale.

Il ne sera résolu que par un effort nouveau de coordination et d'unification de tous les régimes actuellement existants.

III. — Les élections de 1950.

La loi du 5 avril 1928 prévoyait que les caisses primaires de l'assurance sociale étaient administrées « à l'origine par le conseil d'administration de l'organisme qui les constitue jusqu'à la tenue de la première assemblée générale des membres participants et honoraires, laquelle élit, *dans un délai de trois mois*, le conseil d'administration de la caisse... ».

Les pouvoirs des conseils provisoires ont été prorogés, au début, de trimestre en trimestre, puis sans délai, par des lois ultérieures jusqu'à celle du 4 octobre 1945.

Cette loi avait prévu que « le conseil d'administration des caisses primaires était composé, pour les deux tiers, de représentants des travailleurs relevant de la Caisse, *désignés par les organisations syndicales les plus représentatives...* et pour un tiers de représentants des employeurs désignés par les organisations les plus représentatives ».

La loi du 30 octobre 1946 est revenue au régime, primitivement prévu, de l'élection des conseils d'administration par les assurés, les employeurs et les praticiens eux-mêmes, à l'exception de deux personnes connues pour leurs travaux sur les assurances sociales, nommées par le Ministère du Travail sur présentation du conseil d'administration.

Sous ce régime, une première consultation électorale eut lieu, dans la France entière, le 24 avril 1947, pour la désignation des membres des conseils d'administration des caisses primaires, et les élections pour la désignation des membres des conseils d'administration des caisses régionales, de la Caisse nationale, du Conseil supérieur de la Sécurité sociale, se sont échelonnées au cours de l'année 1947.

De nouvelles élections ont eu lieu le 8 juin 1950.

Les résultats généraux officiels de ces dernières sont résumés dans le tableau suivant :

Collège des Salariés.

	123 Caisses de Sécurité sociale			111 Caisses d'Allocations familiales		
Electeurs inscrits....	7 930.527			1.644.480		
Suffrages exprimés...	5.514.831			1.096.378		
	Répartition			Répartition		
	Voix	%	Sièges	Voix	%	Sièges
C. G. T.	2.399.393	43 6	970	524.884	47.9	684
C. G. T. F O.	833.328	15,1	398	148.160	13 5	212
C. F. T. C.	1.173.019	21,3	537	258.580	23.6	339
Mutualité	612.403	11,1	210	46.469	4.2	29
Mouv familiaux	289.962	5,2	33	90.087	8,2	61
Divers	206.726	3,7	45	28.198	2,6	13

Collège des Employeurs

	Sécurité sociale			Allocations familiales		
Electeurs inscrits	531.480			105.923		
Suffrages exprimés ..	337.306			56.591		
	Répartition			Répartition		
	Voix	%	Sièges	Voix	%	Sièges
Liste Ent. patronale (C.N.P.F.)	301.371	89,3	680	53.668	94,8	651
Autres listes	35.935	10,7	81	2.923	5,2	18

La répartition des voix du collège des salariés montre que la C. G. T. n'obtenait que 43,6 % des voix retenues, 46 % des suffrages exprimés et 28 % des électeurs ouvriers inscrits.

Ces résultats, combinés avec ceux du collège des employeurs, donnaient à la C.G.T. la quasi-certitude d'être éliminée de la direction de toutes les caisses primaires si l'entente pouvait se faire entre les éléments non cégétistes et les représentants des employeurs.

Dès le lendemain des élections, M. Henry Raynaud, au nom de la C.G.T., annonçait l'intention très ferme de cette dernière de ne pas se laisser déposséder des postes de direction qu'elle avait réussi à s'assurer dans les conseils d'administration de 1947 :

Ou bien la C.G.T. recevrait les postes auxquels lui donnait droit sa qualité d'organisation syndicale ouvrière la plus représentative, ou bien ses délégués démissionneraient en masse, paralysant ainsi le fonctionnement des caisses.

Mais des accords intervinrent entre les diverses fractions des organisations ouvrières.

La conjonction des voix de la C.F.T.C. et du Mouvement populaire des familles avec celles de la C.G.T. permirent à la C.G.T. de conserver les postes présidentiels dans un certain nombre de caisses, par exemple à Longwy, Saint-Quentin, Saint-Brieuc. Dans quelques caisses même, la conjonction se fit entre C.G.T. et C.G.T.F.O., comme à Beauvais.

A Paris, un accord passé entre la C.F.T.C. et la C.G.T., dans des conditions mal connues, avait permis de donner aux représentants de la C.G.T. les postes de président de la commission d'action sanitaire et sociale, de la commission du personnel, de trésorier et de trésorier adjoint.

Des conjonctions analogues permirent à la C.G.T. de maintenir sa prépondérance dans la direction d'un certain nombre de caisses régionales, parfois avec l'appui discret de certains employeurs.

Mais les statistiques officielles ne nous donnent pas de renseignements sur le nombre de votants et des inscrits par rapport à celui des assurés immatriculés.

L'hebdomadaire confédéral de la C.G.T. F.O. a donné, sous la signature de M. Menghi, les résultats suivants concernant le département du Var :

	1947	1950
Assurés sociaux immatriculés....	85.000	105.000
Inscrits pour voter..............	54.806	53.993
Suffrages exprimés	37.018	37.765

La répartition des voix a été la suivante :

	1947	1950
C.G.T.	12.730	19.864
F.O.	8.257	9.278
C.F.T.C.	5.726	5.343
Mutualité		3.280

En 1947, sur 85.000 immatriculés, plus de 30.000 avaient négligé de se faire inscrire, 17.000 avaient jugé inutile, bien qu'inscrits, de venir voter.

En 1950, on compte 20.000 immatriculés de plus et 1.000 inscrits de moins.

En réalité, 63 % des assurés sociaux, c'est-à-dire de *salariés*, n'ont pas voté.

Pourquoi ?

Parce que les employeurs n'ont pas fait le nécessaire pour faire inscrire leurs employés, parce que ces derniers s'en sont eux-mêmes désintéressés, dans certains cas, parce que l'inscription ne s'est pas faite ou s'est mal faite pour diverses raisons.

Les scandales qui ont été révélés, au début de 1951, et qui ont donné lieu à des rapports très sévères des agents du contrôle administratif, notamment dans les organismes de la région parisienne, ont attiré l'attention de l'opinion publique sur ces questions de gestion et d'administration des caisses de la Sécurité sociale.

Mais il ne faut pas oublier que le problème de l'administration est d'abord celui du régime électoral. Il faut que les assurés

puissent désigner leurs représentants dans les conseils d'administration librement et non par l'intermédiaire des organisations syndicales; il faut aussi que les assurés, « mieux informés », ne considèrent pas que l'abstention est une position commode et honnête quand il s'agit de confier la gestion d'un budget de près de 1.000 milliards, comme est celui de la Sécurité sociale, à des représentants qualifiés.

Il semble que quelques réformes simples s'imposent dans ce domaine.

IV. — Le déficit de la Sécurité sociale.

En réalité, il n'y a pas de déficit, ou, plus exactement, il n'y a pas encore de véritable déficit.

Avec ses propres ressources, la Sécurité sociale a couvert et couvre encore, aujourd'hui, toutes ses dépenses.

Il faut bien se rendre compte de la façon dont le problème se pose. La Sécurité sociale n'est pas un service public, c'est un organisme privé, comme pourrait l'être une société anonyme, « chargé d'un service public », suivant la formule adoptée par le Conseil d'Etat.

Cet organisme privé ne reçoit rien de l'Etat. C'est le contraire qui est exact : la Sécurité sociale paie les fonctionnaires de l'Etat, en fait les services du Ministère du Travail chargés de contrôler le fonctionnement de l'institution et l'application de la loi.

S'il y a un déficit, l'Etat, en droit, ne le supporte pas. Ce sont les assurés seuls qui font vivre l'institution par leurs cotisations, comme dans toute société privée, d'assurance ou non.

Voilà un premier point qu'il est indispensable de bien préciser quand on parle du déficit de la Sécurité sociale.

Voyons, maintenant, en quoi consiste le déficit dont on nous parle. Ici, une précision est indispensable. Il n'y a pas de déficit. Jusqu'à aujourd'hui, la Sécurité sociale, avec ses propres ressources, a couvert et couvre encore toutes ses dépenses.

Mais il existe une menace, une menace grave de déficit. Expliquons-nous. La gestion de la Sécurité sociale est confiée à des caisses. A la tête de chacune de ces caisses est un conseil d'administration composé pour les deux tiers de membres élus par les assurés et pour le dernier tiers de membres élus par les employeurs de ces assurés. Ces caisses administrent librement,

dans le cadre des lois existantes, les fonds qui proviennent des cotisations, sous le contrôle et la surveillance constante de services administratifs de l'Etat, qui sont la « Direction générale » et les « directions régionales » de la Sécurité sociale, du Ministère du Travail.

Ces services administratifs ne gèrent pas et n'ont pas le droit de s'immiscer dans la gestion des caisses. Mais ils contrôlent tous les actes des caisses et veillent à l'application stricte de la législation. Toutes les décisions des conseils d'administration doivent être soumises à la Direction générale, qui peut en suspendre l'exécution jusqu'à la décision du ministre.

Enfin, une *Caisse centrale de Sécurité sociale* est chargée principalement d'assurer la compensation des charges entre les diverses caisses.

Celles-ci, en effet, reçoivent une part des cotisations fixées, pour toutes, de la même façon, suivant le nombre de leurs assurés. Ainsi les caisses primaires qui gèrent les risques maladie, maternité, longue maladie et accidents du travail (pour les soins) reçoivent 38,75 % des cotisations de leurs assurés, et les caisses régionales qui gèrent le risque invalidité et accidents du travail (pour les pensions), 4,75 % des cotisations de leurs assurés.

La Caisse nationale, qui gère le risque vieillesse, par l'intermédiaire des caisses régionales de vieillesse et qui assure la compensation (quand une caisse est en déficit comptable), reçoit 56,50 % de toutes les cotisations.

Jusqu'à présent, certaines caisses ont eu une gestion en déficit comptable pour des causes diverses, les unes accidentelles (mauvaise gestion, risques imprévus), les autres permanentes par suite de la situation particulière de la caisse (beaucoup de femmes assurées, médiocrité des salaires sur lesquels portent les cotisations, etc.).

Mais la Caisse nationale, qui est chargée, dans tous ces cas, de la compensation , a toujours pu jusqu'ici, avec ses fonds propres, couvrir ce déficit des caisses quand il s'est produit.

On peut donc affirmer que jusqu'ici, il n'y a aucun déficit dans la gestion générale de la Sécurité sociale.

Mais le déficit de certaines caisses, et plus particulièrement des caisses primaires, a augmenté, depuis l'an dernier, dans des conditions telles que l'on peut craindre que la Caisse nationale

ne puisse plus couvrir ce déficit avec les fonds dont elle dispose.

Alors, comme une entreprise commerciale ou industrielle, elle devrait déposer son bilan et être déclarée en faillite.

Mais la faillite de la Sécurité sociale ce serait la faillite d'un service social essentiel de la nation.

La Sécurité sociale a distribué, en 1949, 218 milliards, et, en 1950, 256 milliards, de soins aux malades, aux mères de famille, aux vieillards, et de pensions aux invalides, aux vieux travailleurs. On comprend qu'on ne puisse songer purement et simplement à mettre « la clef sous la porte ».

Mais si la Sécurité sociale est menacée de déficit, comment, si l'on ne s'adresse pas à l'Etat — et les administrateurs de la Sécurité sociale sont les premiers à ne pas le vouloir — pourra-t-on faire disparaître ce déficit, éviter la faillite ?

Voilà le problème, tout le problème.

Posons-le d'abord exactement. Un premier fait est à retenir. Les allocations familiales sont, actuellement, depuis 1949, en équilibre. Elles n'ont pas toujours connu cette situation dans les années précédentes. Le déficit du passé, qui a été bloqué, est de 23 milliards, que les Allocations familiales doivent à la Caisse nationale.

En ce qui concerne les accidents du travail, leur budget est également en équilibre. Les dépenses des caisses primaires et régionales n'ont pas dépassé les 32.878 millions de cotisations affectés à ce risque en 1949, ni les 36.584 millions afférents à l'année 1950.

Donc, le déficit affecte, exclusivement, les services de la maladie, maternité, décès, invalidité et vieillesse. On estime ce déficit, d'après les chiffres officiels actuellement connus, à 45 milliards pour l'année 1950. Sur ces 45 milliards, 15 milliards peuvent être couverts, par la Caisse nationale, au moyen de ses ressources normales. Reste donc, pour l'année 1950, 30 milliards de déficit à couvrir.

Notons bien que ce déficit n'est qu'un déficit comptable, qui serait facilement couvert si on payait à la Sécurité sociale ce qu'on lui doit.

Les allocations familiales doivent toujours à la Caisse nationale de la Sécurité sociale 22 milliards de leur déficit passé, qui restent bloqués — si je suis bien informé — par suite de l'opposition du Ministère des Finances au transfert de ces fonds.

Les assurances sociales agricoles doivent elles-mêmes à la Caisse nationale des sommes non négligeables. Enfin, la Sécurité sociale a un patrimoine important qu'elle pourrait, au besoin, réaliser en bloc ou en partie, s'il en était besoin. Au 31 décembre 1950, ce patrimoine avait une valeur de 122 milliards, dont 48 milliards d'investissements.

Considérons, maintenant, la situation financière actuelle : 30 milliards de déficit pour 1950; prévisions d'un déficit au moins égal pour 1951.

Comment faire disparaître ce déficit ?

Evidemment, si l'on ne veut pas s'adresser à l'Etat, pour subvention ou avance, ce problème ne comporte que deux solutions : réduire les dépenses ou augmenter les recettes.

Ainsi posé, le problème ne semble pas, au premier abord, insoluble. Les recettes de 1950 se sont élevées à 226 milliards (compte non tenu des recettes d'allocations familiales, ni des accidents du travail). Le déficit de 30 milliards représente donc 13 % des recettes.

Les dépenses doivent s'élever à 256 milliards. Une réduction de 12 % de ces dépenses suffirait à résorber le déficit.

Si l'on admet que l'on agira dans les deux sens également, il suffira de réduire les dépenses de 6 % et d'augmenter les recettes de 6 % pour retrouver l'équilibre.

A première vue, cela ne paraît pas impossible. C'est un problème qui ne dépasse pas ceux qu'un commerçant ou un industriel est appelé à résoudre tous les jours.

Examinons le problème sous les deux aspects, et d'abord sous celui de la réduction des dépenses.

Il est bien entendu qu'on ne peut pas songer à réduire les prestations elles-mêmes : un malade *doit* être soigné, un invalide *doit* pouvoir vivre.

On a parlé — on en a beaucoup parlé — de ne pas soigner ou de ne pas couvrir, par l'assurance, le petit risque, qu'on appelle ironiquement « l'indemnisation pour rhume de cerveau » ou encore « la maladie du petit repos ». En réalité, ce petit risque c'est la maladie de brève durée que l'on avait l'habitude, jadis, de traiter par le dédain. En supprimant les prestations pour ces petites maladies, par exemple, de moins de dix ou quinze jours, on réaliserait de grosses économies. Voilà ce que disent les gens mal informés. Les techniciens ont une autre

opinion. D'abord, ils font remarquer qu'il faut distinguer, dans les prestations de la Sécurité sociale et la couverture de ces petites maladies, deux parties : les prestations en espèces et les prestations en nature.

Les premières sont celles qu'on donne au malade pour remplacer son salaire perdu. Cette indemnité représente une charge relativement légère pour les caisses. Pour les maladies de moins de quinze jours, la charge n'atteint pas 10 % du total des indemnités de maladie payées actuellement. A côté de cette indemnité, il y a la prestation en nature, c'est-à-dire le remboursement des frais de médecine et de pharmacie. Ici, le problème se présente sous un autre aspect. Le plus grand nombre de ces maladies, en effet, intéressent *les enfants* des assurés. Supprimer ces prestations pour les maladies des enfants serait antisocial et contraire aux intérêts de la santé publique. Par ailleurs même, les maladies durant moins de quinze jours — adultes et enfants — représentant 15 % des dépenses totales de l'assurance maladie et moins de 1 % des salaires.

S'imaginer qu'en supprimant ces prestations de petit risque on réaliserait des économies substantielles est une pure rêverie.

***

On a dit aussi, souvent, que la Sécurité sociale pourrait réaliser de grosses économies sur ses frais de gestion.

C'est une critique facile et qui porte toujours : Que vaut-elle ?

Jusqu'en 1948, l'ensemble des dépenses de gestion de la Sécurité sociale, y compris celles des services de contrôle du Ministère du Travail, n'ont jamais dépassé sensiblement 5 % du montant des cotisations.

Depuis lors, par suite de la mise en train de nouveaux services, ce pourcentage a été un peu plus élevé, mais n'a jamais dépassé 8 % du total des cotisations et a été ramené à 5 % en 1949.

Ce sont des frais de gestion moins élevés que ceux de toute autre institution d'assurance ou de sécurité sociale dans le monde.

Est-ce à dire qu'on ne peut faire d'économies sur les dépenses de la Sécurité sociale ?

Non, certes.

Si l'on ne doit pas et ne peut pas faire d'économies sur les *prestations* elles-mêmes, on peut certainement en faire sur *le coût* de ces prestations.

En 1938, les prestations des assurances maladie, maternité et décès représentaient 2,5 % des salaires soumis à cotisation. En 1949, ces mêmes catégories de prestations — y compris, il est vrai, celles de la longue maladie qui n'existaient pas en 1938 — ont coûté 7,3 % des salaires.

C'est-à-dire qu'entre ces deux dates le coût global des prestations a donc triplé en pourcentage des salaires soumis à cotisation.

Cette situation s'explique d'abord par la situation démographique française, qui comporte, depuis la guerre, une forte natalité et une charge élevée de vieillards; ensuite par le développement même de l'usage de l'assurance maladie, à laquelle la classe ouvrière s'adapte de plus en plus — ce que, socialement, il ne faut pas regretter — et enfin par l'extension du champ de l'assurance maladie, qui avant guerre ne comprenait pas la *longue maladie* — la tuberculose notamment — dont le coût dépasse actuellement 20 milliards par an, d'après les derniers chiffres (21.980 millions, en 1950).

Mais, ces explications admises, il reste que certains compartiments de ces dépenses doivent permettre des économies substantielles.

Si on examine les différents chapitres de dépenses de l'assurance maladie, on peut établir le tableau suivant (en milliards de francs) :

	1949	1950
Honoraires médicaux et chirurgicaux......	15	20,2
Pharmacie	14,2	22,2
Soins dentaires	5,4	7,5
Hôpitaux	32	37,8
Indemnités journalières	22,9	25,2

Ainsi trois postes sont en augmentation sensible : les soins dentaires, les frais d'hospitalisation, les frais pharmaceutiques.

En ce qui concerne les soins dentaires, le relèvement des tarifs de remboursement a entraîné un très sensible accroissement de la consommation.

On n'a pas pris assez de précautions pour réprimer les fraudes. C'est un point sur lequel devra se porter l'attention des techni-

ciens, qui devront organiser un contrôle de plus en plus sévère si l'on veut arrêter cette hémorragie de dépenses.

En ce qui concerne les dépenses d'hospitalisation, le problème est plus complexe.

La Sécurité sociale doit subir l'augmentation massive des prix de journées :

— celui-ci était, en 1938, de 44 francs en médecine et de 46 en chirurgie;

— il était en 1949 de 2.192 francs en médecine (soit 49 fois), et de 2.818 francs en chirurgie (soit 61 fois),

alors que le salaire sur lequel est calculée la cotisation de Sécurité sociale n'arrivait qu'au coefficient 17,3.

On a signalé que le régime hospitalier nouveau qui permet de couvrir tous les frais d'équipement et d'investissement par le prix de journée aboutit à ce résultat que la Sécurité sociale finance dans la proportion de 40 % l'équipement hospitalier français.

On a fait remarquer, au Conseil supérieur de la Sécurité sociale, que, d'après les écritures arrêtées au 31 décembre 1950, des *bonis*, qui atteignent 30 millions dans certains hôpitaux, ont été employés à des investissements coûteux et purement somptuaires.

La même personnalité constatait que dans deux sanatoriums dont il avait vérifié la situation financière, en qualité de membre de la Commission de surveillance, il avait constaté des bonis de 15 millions par an, ce qui n'avait pas empêché l'administration de relever le prix de journée.

Il y a là une situation qui appelle des remèdes urgents. Il n'est pas possible de laisser subsister de tels errements.

En ce qui concerne les frais pharmaceutiques, l'accroissement des dépenses de la Sécurité sociale provient, principalement, de l'usage intensif des *antibiotiques*, dont le coût est encore extraordinairement élevé.

*
* *

Je suis persuadé, avec tous les techniciens qui se sont penchés sur cette question, que les réformes qui ont été préconisées sur ces trois points, si elles ne résorbaient pas totalement le déficit qui nous menace, le réduiraient dans de très sensibles proportions.

D'autres réformes, intéressant la gestion des prestations, plus modestes, mais non pas peut-être moins fructueuses, peuvent être envisagées.

Par exemple, un des abus les plus frappants, et qu'il est actuellement impossible de redresser, est celui de la durée des *repos* de *convalescence* prescrits par les médecins traitants. Il serait pourtant très facile de corriger ces abus en stipulant que le médecin traitant ne pourra donner plus de huit jours de repos ou de convalescence, le surplus devant être accordé, directement, par le médecin conseil de la caisse (solution proposée au Conseil supérieur de la Sécurité sociale par le Docteur Cibrie, représentant des techniciens).

De même, en cas d'hospitalisation, il est très fréquent que le séjour des malades à l'hôpital soit manifestement exagéré. C'est là un abus qu'il serait facile de corriger en établissant un barème général de durée normale.

Ces seules petites réformes suffiraient certainement à atténuer, sinon à supprimer ces abus qui pèsent si lourdement sur les dépenses pour soins de maladie.

Enfin, un dernier chapitre des dépenses, qui mériterait à lui seul une longue étude, est celui des investissements et des dépenses d'action sanitaire.

Un rapport récent des contrôleurs de la Sécurité sociale a appelé, justement, l'attention publique sur les abus relevés dans ce secteur.

Des sanctions ont été prises; après le suicide du directeur, cinq agents de direction ont été remplacés, une information a été ouverte contre X du chef d'escroquerie et de corruption de fonctionnaires.

Il semble bien qu'à l'origine il y ait eu là une carence regrettable des services de contrôle. Celui-ci ne doit pas être seulement répressif, *a posteriori;* il doit suivre les opérations de tous les organismes, dans tous leurs actes, et soumettre au veto du ministre toute opération ou projet d'opérations qui peuvent paraître suspects et toute gestion qui peut paraître défaillante.

*
* *

Considérons maintenant les recettes.

Il faut écarter, d'abord, une solution simpliste qui vient naturellement à l'esprit.

Le déficit est de 30 milliards, qui correspond à une augmentation de 3,13 % du montant actuel des cotisations. Il suffirait donc de porter la cotisation actuelle de 16 à 19,13 % des salaires pour faire disparaître tout déficit.

C'est une solution financièrement et socialement impossible.

On a proposé de relever le plafond des salaires soumis à cotisation. Entre le 1er janvier 1949 et le 1er juillet 1950, l'indice des salaires était passé de 287 à 318. En appliquant le même taux d'augmentation au salaire plafond, celui-ci passerait de 264.000 à 300.000 francs.

Une source de recettes nouvelles beaucoup plus importante pourrait être trouvée dans l'organisation d'une poursuite plus sévère des fraudes dans le paiement des cotisations.

On a pu dire au Conseil supérieur de la Sécurité sociale (séance du 27 novembre 1950) : « Il résulte des chiffres officiels, bien qu'ils aient été contestés par le patronat, qu'en 1949 il y a eu 600 milliards de salaires perdus pour la Sécurité sociale... », soit 96 milliards de cotisations.

Un autre membre a rappelé qu'une enquête menée par la caisse de la région parisienne avait établi que le contrôle, à la date du 1er novembre 1950, avait dénombré, à Paris, 28.695 employeurs défaillants, dont la dette s'élevait à 17 milliards 927 millions, sur lesquels on avait pu récupérer 9 milliards 697 millions.

Le ministre du Travail a, de son côté, confirmé ces chiffres en déclarant que le total des cotisations arriérées s'élevait, pour la Seine et Seine-et-Oise, au 1er décembre 1950, à 13 milliards 113 millions, *non compris les majorations de retard.*

Le ministre ajoute que « des mesures s'imposent pour faire rentrer dans les caisses de la Sécurité sociale l'argent trop longtemps retenu par les employeurs ».

Ces mesures sont très simples : il suffirait de décider qu'en aucun cas ne pourront être accordées des remises ou des réductions sur les majorations de retard.

Il n'est pas douteux que les deux mesures envisagées ici suffiraient à relever les recettes suffisamment pour résorber tout le déficit actuel.

*
* *

Mais il ne faut pas se faire d'illusions. La véritable cause des difficultés et du déficit actuels de la Sécurité sociale ne doit pas être cherchée chez elle, mais en dehors d'elle.

De 1947 à 1949, les ressources de l'institution ont augmenté de 197 %, tandis que l'accroissement des dépenses atteignait 241 %.

Le déséquilibre provient, essentiellement, de ce que les *salaires* qui servent de base aux cotisations n'ont pas suivi la hausse générale des prix qui s'est fait sentir sur le *prix* de toutes les prestations de la Sécurité sociale, comme sur les prix de tous les autres produits et services.

La crise actuelle de la Sécurité sociale n'est qu'un aspect de la crise générale.

Telle est la leçon qu'on peut tirer, me semble-t-il, de la vie de cette grande institution sociale dans la période examinée.

Etienne ANTONELLI.

Le gérant . DE PEYRELADE.

Dépôt légal effectué en 1951 (3e trimestre).

25750. — Imprimeries DELMAS, Bordeaux (31.0192). — 1951.

REVUE
D'ÉCONOMIE POLITIQUE

L'ÉLASTICITÉ DE LA CONSOMMATION FRANÇAISE

I. — Introduction.

La tentation est grande de prétendre concilier l'effort français de réarmement avec le maintien des niveaux de consommation actuels, voire avec leur progression normale. Jusqu'à présent, les pouvoirs publics ont agi comme si cette conciliation était possible. Souhaitons que l'événement leur donne raison et que le seul développement escompté de la production suffise à faire face aux charges nouvelles de la défense nationale. Un tel espoir ne dispense pas de considérer l'éventualité inverse : celle où l'effort de réarmement exigerait *à la fois* un développement de la production et une compression des dépenses de consommation.

Cette dernière est évidemment fonction de *l'élasticité* propre de la consommation. Par élasticité propre, nous entendons celle qui résulte soit des décisions spontanées des consommateurs eu égard aux circonstances, soit de mesures techniques prises en application de la politique générale, mesures pouvant aller jusqu'au rationnement autoritaire, mais excluant cependant les procédés extrêmes de contrainte qui sont incompatibles avec les principes démocratiques. S'agissant, par exemple, du rationnement, on admettra la discipline du type anglais et l'on exclura les sanctions du type totalitaire.

Le problème ainsi posé soulève des difficultés d'ordre théorique et d'ordre pratique.

Du point de vue théorique, la fonction de consommation est beaucoup plus mal connue que la fonction de production. Non

que les études publiées dans ce domaine ne soient abondantes [1], mais aucune d'entre elles ne propose une formule entièrement satisfaisante.

On sait que, formulées dans les termes les plus simples, les principales grandeurs qui entrent en jeu dans la formation et l'utilisation du revenu national sont les suivantes :

— Investissement autonome (Ia) et investissement induit (Ii); subsidiairement : épargne (S);

— Consommation autonome (Ca) et consommation induite (Ci) ou propension marginale à consommer.

A. — Investissement.

L'investissement autonome est considéré soit comme une constante (Samuelson, Hansen, etc.), soit comme une donnée constamment croissante ou susceptible de variations dues à des facteurs exogènes (Hicks). Un surplus d'investissement peut être

1. Parmi les études consacrées à la fonction de consommation, nous mentionnerons :

— L. Bean, *Relation of Disposable Income and the Business Cycle to Expenditure*, *Rev. of Eco. Stat.*, nov. 1946;

— J. Duesenberry, *Income, Saving and the Theory of Consumers Behavior*, Harvard University Press, 1948;

— M. Ezekiel, *Statistical Investigations of Saving, Consumption and Investment*, *Am. Ec. rev.*, mars 1942, p. 22-49; juin 1942, p. 272-307;

— *Five views on the consumption function*, *Rev. of Eco. Stat.*, nov. 1946, p. 197-244;

— T. Haavelmo, *Method of measuring the marginal propensity to consume*, *Journ. of Am. Statistical Assoc.*, mars 1947, p. 115-122:

— *Family expenditures and the marginal propensity to consume*, *Econometrica*, oct. 1947, p. 335-341.

— N. Koffsky, *An additional view on the consumption function*. *Rev. of Eco. Stat.*, févr. 1948, p. 55-56;

— H. Leibenstein, *Bandwagon, Snob and Veblen effects in the theory of consumers demand*, *Quart. Journ. of Ec.*, mai 1950, p. 183-207;

— Y. Mainguy, *La consommation incompressible*, *Ec. appliquée*, janv.-mars 1948, p. 68-100;

— F. Modigliani, *Fluctuations in the Saving-Income ratio : A problem in economic forecasting*, *Studies in Income and Wealth.*, New-York, 1949;

— R. V. Rosa, *Use of the consumption function in short run forecasting*, *Rev. of Eco. Stat.*, mai 1948, p. 91-105;

— G. Rottier, *Notes sur la fonction de consommation*, *Ec. appliquée*, avril-sept. 1948, p. 400-430;

— P. A. Samuelson, *A statistical Analysis of the consumption function*, dans A. H. Hansen, *Fiscal policy and business cycles*, New-York, Norton, 1941;

— Ta-Chung Liu et Ching-Gwan Chang, *Consumption and investment propensities*, *Am. Eco rev.*, sept. 1950, p. 565-582;

— W. S. Woytinsky, *Relationship between consumers' expenditures, savings, and disponible income*, *Rev. of Ec. Stat.*, févr.-nov. 1946; *Consumption — Saving functions : Its algebra and philosophy*, *Rev. of Ec. Stat.*, févr. 1948, p. 45-55.

induit, soit directement par l'accroissement de l'investissement autonome (production des biens complémentaires de ceux qui font l'objet de l'investissement autonome), soit indirectement par la consommation induite (effet de multiplication et d'accélération provoqué par la propension marginale à consommer).

Cet investissement induit peut résulter, d'autre part, soit de l'accroissement du volume physique des revenus disponibles, soit de la variation des prix, soit des profits.

Il peut revêtir deux formes :

a) Celle d'un investissement productif;

b) Celle d'un investissement spéculatif (augmentation des stocks au-delà de ce qui est nécessaire à la production courante).

B. — Consommation.

La consommation *autonome* est, par définition, indépendante de la variation à court terme du revenu.

Toutefois, Modigliani a montré que la consommation était déterminée à la fois par le revenu courant et par le revenu le plus élevé d'une période récente [2]. On rattachera donc à la consommation dite autonome la consommation *incompressible* [3], c'est-à-dire celle qui n'est susceptible d'aucune réduction induite par le fléchissement du revenu disponible.

La consommation *induite* est l'augmentation de consommation déterminée par une augmentation du revenu ou, si l'on préfère, la propension marginale à consommer. Celle-ci est négative en cas de fléchissement du revenu.

De même que l'investissement induit, la propension marginale à consommer est fonction à la fois de la variation des revenus et de la variation des prix. En revanche, l'incidence des profits sur la consommation induite, même si elle n'est pas nulle, peut être tenue pour négligeable; la propension marginale à consommer est, en ce qui concerne les titulaires de profits, voisine de zéro.

C. — Combinaison des grandeurs et construction des modèles.

Dans le système de relations typiques que nous venons d'observer, certaines grandeurs entrent en jeu, qui doivent être

2. Cf. également Duesenberry, *op. cit.*, p. 71.
3. Cf. Yves Mainguy, art. cité.

considérées à part, en raison du fait qu'il n'est possible de les rattacher absolument ni à l'investissement, ni à la consommation. Tel sera le cas, par exemple, des achats de biens et de services par le Gouvernement.

Cela posé, on peut concevoir des modèles exprimant l'une des fonctions prise isolément, par exemple :

$$C = C_a + C_i$$
$$\text{ou } I = I_a + I_i$$

ou des modèles exprimant l'ensemble des relations en cause. Ces modèles peuvent être soit stochastiques, comme celui de Haavelmo, soit non stochastiques, comme celui de Ta-Chung Liu et Ching-Gwan Chang qui utilise la méthode des moindres carrés.

Nous donnons ci-après les modèles proposés par ces deux auteurs.

Soient :

(C) les dépenses annuelles de consommation,
(I) l'investissement brut privé annuel,
(Y) le produit national brut annuel,
(P) l'indice des prix à la consommation,
(F) les profits nets (après impôt) des entreprises,
(G) les achats de biens et de services par le Gouvernement et les investissements à l'étranger,
(*a*) la propension à consommer en fonction des revenus,
(*b*) la propension à consommer en fonction des prix,
(*c*) la consommation autonome,
(*d*) la propension à investir en fonction des revenus,
(*e*) la propension à investir en fonction des profits,
(*i*) l'investissement autonome,

nous avons :

$$C = aY + bP + c \quad (1),$$
$$I = dY + eF + i \quad (2),$$
$$Y = C + I + G \quad (3).$$

Enfin, en utilisant les mêmes notations complétées comme suit.

Soient :

(Pl) l'indice des prix de gros,
(f) la propension à consommer en fonction de l'indice des prix de gros,

(g) la propension à investir en fonction de l'indice des prix à la consommation,

(h) la propension à investir en fonction de l'indice des prix de gros,

(u, v) les perturbations aléatoires normalement distribuées, nous avons le modèle stochastique suivant :

$$C = aY + bP + fPl + c + u \quad (1),$$
$$I = dY + gP + hPl + i + v \quad (2),$$
$$Y = C + I + G \quad (3),$$

où G, P et Pl sont considérés comme variables exogènes, C, I et Y sont déterminés par le système.

La vérification statistique à laquelle les auteurs ont procédé à partir de ces deux modèles donne des résultats voisins et, dans l'ensemble, satisfaisants.

Le modèle utilisé par le rapport provisoire sur les comptes économiques de la nation est nécessairement plus compliqué, puisqu'il intègre la fonction de consommation dans l'ensemble des comptes de la nation [4].

D. — Portée de l'analyse.

L'analyse dont les grandes lignes viennent d'être indiquées appelle un certain nombre d'observations qui limitent singulièrement sa portée.

1° Tout d'abord, il est difficile de donner des concepts de base une définition susceptible d'être rapportée à tous les phénomènes réels. On connaît les discussions que soulève la définition du concept de consommation. On sait aussi que les théoriciens sont divisés quant au choix entre une définition large et une définition étroite de l'investissement, des objections pareillement valables pouvant être invoquées contre l'une et contre l'autre [5]. Enfin, des notions couramment utilisées, comme celle d'indice des prix à la consommation, sont mal précisées.

2° Les quantités globales sur lesquelles on raisonne sont insuf-

4. Pour un exposé détaillé de la méthode, cf. Gruson, *Note sur les conditions d'établissement d'une comptabilité nationale et d'un budget économique national*, *Statistiques et Etudes financières*, n° 19, juill. 1950, p. 217-238.

5. Cf. Paul Lambert, *Epargne et Investissement*, Rapport au Congrès des Economistes de langue française Paris, 1949.

fisamment différenciées. Qu'il s'agisse du revenu disponible ou des biens de consommation eux-mêmes, la propension à consommer n'est qu'une moyenne entre composantes hétérogènes, les unes très élastiques, les autres peu, qui sont seules significatives et que l'analyse ne saisit pas ou saisit mal[6].

3° Les diverses consommations sont interdépendantes. Cette interdépendance, que la théorie moderne reconnaît[7], existe d'abord entre consommations individuelles, à plus forte raison entre catégories fonctionnelles de consommation. Parler de consommation autonome et de consommation induite est une simplification admissible sur le plan conceptuel, bien que, en réalité, la consommation induite réagisse sur la consommation dite autonome, en sorte qu'on ne peut parler de consommation autonome au sens absolu du terme. Il est encore plus dangereux d'appliquer de tels concepts aux données chiffrées, lorsqu'on prétend saisir à travers ces dernières une réalité fonctionnelle. Or, les modèles dissocient des effets fonctionnellement conjugués : par exemple, la propension à consommer en fonction des revenus et en fonction des prix.

4° Pour n'avoir point à recourir à un appareil mathématique trop compliqué, on suppose que les relations du système sont linéaires et que les perturbations aléatoires sont normalement distribuées[8], ce qui, pour une période suffisamment courte et suffisamment calme, est grossièrement vrai, mais cesse de l'être dès l'instant où, comme c'est le cas actuellement, des événements exceptionnels laissent présager des variations exceptionnelles. Même en l'absence de tels phénomènes, les théoriciens les plus avertis considèrent que la fonction de consommation est sujette à des variations au cours du cycle[9].

5° On admet que les comportements à venir seront analogues aux comportements passés. Une telle pétition de principe n'est valable qu'à court terme et à condition qu'aucune modification sensible de l'environnement ne se produise. Même en l'absence

6. W. H. Shaw, *Finished Commodities Since 1879*, *Occasional Paper*, n° 3, New-York, National Bureau of Economic Research, 1941.

7. Duesenberry le souligne à plusieurs reprises.

8. Le modèle utilisé par les experts du ministère des Finances est linéaire, mais il n'est pas stochastique.

9. Cf. Bean, Wolytinski, Samuelson, Duesenberry, *op. cit.*; également Hansen, *Postwar Economic Problems*, McGraw-Hill Book Co., New-York, 1943.

de causes externes de bouleversement, la fonction de consommation évolue, et cette évolution étant, dans une large mesure, irréversible [10], constitue, au regard de chaque situation examinée, un facteur nouveau. Par exemple, la consommation de pain est en diminution constante, alors que l'usage de certains services se développe. En revanche, la consommation de pain demeure caractérisée à court terme par une grande rigidité, alors que la consommation de certains services est, au contraire, très élastique. Les modèles en usage confondent nécessairement effets à court terme et effets à long terme.

6° Les modèles sont construits dans l'hypothèse d'une économie en expansion où la propension marginale à consommer est la grandeur significative, parce qu'elle détermine les variations de la propension moyenne ainsi que les autres grandeurs qui en découlent, en particulier le potentiel d'épargne et d'investissement. Admettra-t-on, à la suite de certains auteurs [11], que, dans le cas où un fléchissement du revenu réel global est envisagé, il s'ensuit une propension marginale négative, et que celle-ci est de même grandeur que la propension positive enregistrée précédemment ? Rien, sinon la volonté d'aboutir à tout prix à une estimation équilibrée, n'autorise à adopter cette position. Non seulement aucune propension marginale négative ne se manifestera en ce qui concerne la part de la consommation qui doit être tenue pour incompressible (cas de certains produits alimentaires), mais il n'y a aucune raison pour qu'à une propension moyenne positive succède une propension négative de même grandeur, car les deux phénomènes, non plus que les situations qui les provoquent, ne sont pas symétriques [12].

7° Les auteurs ne sont même pas d'accord sur le sens et l'importance des relations en jeu.

Par exemple, l'interprétation keynésienne fait dépendre la fonction de consommation du revenu global, admet qu'en cas de croissance du revenu, la consommation augmente moins que proportionnellement et que cette relation est linéaire.

10. Duesenberry insiste avec raison sur ce point; mais sa position, fondée si l'on envisage la consommation comme un tout, est trop absolue si l'on considère les diverses catégories de consommation.
11. Notamment, les experts du ministère des Finances.
12. Hicks a largement tenu compte de cette asymétrie dans son analyse du cycle. Cf. également Modigliani, Duesenberry, *op. cit.*

D'autres auteurs[13] présentent cette relation sous une forme plus complexe : la tendance fondamentale à accroître l'épargne serait atténuée, sinon neutralisée, par des facteurs comme l'urbanisation ou l'apparition de nouveaux produits.

Duesenberry estime, au contraire, que l'épargne est indépendante du revenu global et subit, mais à un faible degré, l'influence (*a*) du taux de l'intérêt, (*b*) du rapport entre le revenu courant et le revenu anticipé, (*c*) de la distribution du revenu, (*d*) de la pyramide des âges, (*e*) du taux de croissance du revenu.

La vérification économétrique de ces diverses interprétations a naturellement été tentée. Le malheur est que les corrélations qu'elle fait apparaître étant élevées dans la plupart des cas, on se trouve ramené à apprécier, intuitivement, sans contestation ni preuves scientifiques possibles, les relations elles-mêmes.

8° Une chose est certaine, c'est que la fonction de consommation est étroitement liée à la structure. Il en résulte que les conclusions auxquelles aboutissent les auteurs — ils sont les plus nombreux — qui ont fait porter leurs investigations sur la consommation américaine ne sont probablement pas valables ailleurs.

Colin Clark a limité aux pays évolués ses observations et les enseignements qu'il en tire. Mais la question de savoir ce qui l'emporte des similitudes ou des divergences constatées dans ces économies est de celles que nul ne peut trancher. Notre sentiment est que les similitudes doivent être accueillies avec réserve et que l'on ne saurait prendre assez garde aux divergences.

9° Nous sommes ainsi conduits à examiner, après les aspects théoriques, les difficultés pratiques. Le manque de statistiques rend celles-ci particulièrement sérieuses dans le cas de la France. En dehors de quelques enquêtes locales poursuivies régulièrement par l'I.N.S.E.E. et de sondages occasionnels, on ne sait rien de précis sur la consommation française, et les estimations faites dans le cadre de la comptabilité nationale sont, de l'aveu de leurs auteurs, sujettes à caution.

Sous cette réserve et pour la courte période pendant laquelle le Commissariat général au Plan a procédé à une estimation

13. Smithies, *Forecasting Postwar Demand I*, *Econometrica*, june 1945.

scientifique du revenu national, il est évidemment possible de calculer la propension à consommer[14].

La propension moyenne a été de :

0,81 en 1938;
0,75 pendant le 2e semestre 1947;
0,73 pendant le 1er semestre 1948;
0,73 pendant le 2e semestre 1948;
0,72 pendant le 1er semestre 1949.

La propension marginale a été, par rapport à la période immédiatement précédente, de :

1,6 pendant le 2e semestre 1947;
0,22 pendant le 1er semestre 1948;
0,46 pendant le 2e semestre 1948.

Pendant le 1er semestre 1949, la consommation a diminué (en francs constants), alors que le produit national augmentait.

Par comparaison avec 1938, les chiffres d'après guerre marquent une diminution sensible de la propension moyenne. En revanche, la propension marginale est sujette à des influences soit saisonnières, soit accidentelles, et, de toute façon, la série est trop courte pour que l'on soit fondé à en faire état. Le rapport du ministère des Finances note que, compte tenu des décalages normaux, la propension marginale commence par être très faible et croît ensuite rapidement, son plein effet s'exerçant toutefois dans les limites d'une année. Le rapport estime la propension marginale à 0,5, chiffre constaté en 1950.

S'en tenant à une interprétation peut-être trop littérale du principe du multiplicateur, il souligne la nécessité, parallèlement à tout accroissement de l'équipement improductif (réarmement) ou non immédiatement productif, d'accroître proportionnellement la production de biens consommables. L'effort possible de réarmement, défini à partir de ce contexte théorique, est évidemment minimum. Rien n'empêche de concevoir un effort plus important et néanmoins supportable. L'inflation, jusqu'au moment où elle se transforme en inflation galopante,

14. Ces propensions sont calculées par rapport au produit national brut. Il serait théoriquement plus correct de les calculer par rapport au revenu disponible. Mais cette dernière donnée est encore plus incertaine et les résultats ne sont pas sensiblement différents. La propension moyenne ainsi calculée est de 76 % pour 1949 et 1950. Cf. rapport précité du ministère des Finances.

n'est, après tout, qu'un moyen de redistribuer certains capitaux et de comprimer certains revenus réels. L'inconvénient est que cette redistribution et cette compression sont incontrôlables, et que si elles répondent, à certains égards, au but que l'on se propose d'atteindre, elles sont génératrices, pour le reste, d'enrichissements malsains et de malaise social.

Bornons-nous à indiquer qu'un accroissement de 10 %, soit environ 1.000 milliards du produit national brut consacré entièrement au réarmement ou à l'investissement, la consommation restant inchangée, c'est-à-dire la propension marginale à consommer étant supposée nulle, aurait pour résultat de ramener à 0,65 la propension moyenne. Bien qu'un chiffre aussi bas n'ait pas été atteint au cours des années récentes (sauf peut-être pendant les années de guerre pour lesquelles aucune donnée valable n'est disponible), il ne constitue pas en soi un objectif inaccessible, si l'on se réfère à la situation des économies étrangères les plus évoluées.

Les prévisions, quelles qu'elles soient, sont forcément conjecturales. Il vaut donc mieux s'en tenir à des investigations dont la simplicité même et l'empirisme ne peuvent faire illusion. Tel est l'objet de la présente étude.

II. — Exposé de la méthode.

Pour tenter, non pas de mesurer, mais de jeter quelques lueurs sur l'élasticité de la consommation française, on a utilisé les données du revenu national [15].

Ces données sont connues pour ce qu'elles valent. Si insuffisant que soit leur degré d'approximation, on verra qu'elles font apparaître soit des variations, soit des constances dont certaines sont significatives.

A cet égard, les variations constatées d'une année à l'autre, facilement interprétables en temps normal, sont au contraire sujettes à caution dans une période troublée comme celle à laquelle nous devons nous référer (1938-1948) et comme celle dans laquelle nous entrons.

Pour ne prendre qu'un exemple, il est loisible de considérer avec la commission compétente que les irrégularités inhérentes

15. Produit national brut et dépenses, Tableau 3.

à la propension marginale se compensent au cours d'une année. On admettra également que les effets induits au cours de ladite année par les événements survenus à la fin de l'année précédente et les effets induits au cours de l'année ultérieure par les événements survenus à la fin de l'année considérée sont sensiblement équivalents, *à condition* que la période de trois ans ainsi couverte soit une période normale. Or, cette condition n'est actuellement pas remplie. Les événements survenus depuis le début de la guerre de Corée ne sont réductibles à aucune commune mesure. Quand bien même l'analyse statistique ne semble pas révéler que les propensions marginales aient subi en 1950 des perturbations exceptionnelles, rien n'autorise, sinon la nécessité de fonder une estimation, à inférer, comme le fait le rapport du ministère des Finances, que la propension marginale à consommer sera la même en 1951 qu'en 1950.

C'est pourquoi, plutôt que d'étudier les variations de la consommation année par année, ce que la brièveté des séries statistiques disponibles en France ne permet d'ailleurs pas, il a paru préférable de rapprocher des périodes typiques plus éloignées et d'en tirer, non pas des coefficients de variabilité annuels, mais des marges totales de variabilité. C'est pourquoi aussi nous n'avons pas cru possible de prévoir cette marge dans le cadre de l'année en cours. Les prévisions formulées en conclusion de la présente étude sont valables pour un délai plus long qui pourrait être de l'ordre de deux ans.

Les termes de comparaison choisis opposent à une période de consommation anormalement basse : premier semestre 1946, des périodes de consommation pouvant être considérées comme normales : 1938, 1948 et premier semestre 1949.

Le premier semestre 1946 a été retenu pour les raisons suivantes : c'est la première période d'après guerre pour laquelle des estimations officielles ont été faites. Elle est encore une période de pénurie sans être marquée, toutefois, par les événements exceptionnels des années de 1944 et 1945. Elle constitue le point de départ vers le retour à l'équilibre.

L'année 1938 est généralement retenue comme période de référence. Bien qu'en ce qui concerne l'économie française, ce choix appelle des réserves, celles-ci ne sont pas valables au même degré pour la consommation que pour la production. L'année 1938 peut être considérée comme représentative de la consommation française normale avant la guerre.

L'année 1948 est celle où la consommation s'est de nouveau approchée de la normale. Les années 1949 et 1950 eussent certainement fourni des données plus satisfaisantes. Malheureusement, les derniers chiffres officiels sont ceux du premier semestre 1949. Nous en avons d'ailleurs fait état dans nos calculs. Il est peu probable que des estimations plus récentes, si elles existaient, altéreraient d'une manière sensible nos constatations.

Les chiffres sont établis en milliards de francs 1938 et ramenés à une base annuelle.

La comparaison des chiffres de 1938 avec ceux du premier semestre 1946 (comparaison *a*) montre dans quelle mesure la consommation normale d'avant guerre a été comprimée. A cette fin, on a rapporté au chiffre de 1938 la différence entre ce chiffre et celui de 1946. La comparaison des chiffres de 1948 et 1949 avec ceux de 1946 (comparaison *b*) montre dans quelle mesure la consommation est redevenue normale. Comme il s'agit de dégager, non pas la marge d'expansion de cette consommation par rapport à un niveau de pénurie, mais sa marge de compressibilité à partir du niveau tenu pour normal, on a rapporté, là encore, aux chiffres de 1948 et 1949, la différence entre chacun de ces chiffres et le chiffre correspondant de 1946.

Les pourcentages ainsi dégagés ne constituent en aucune façon, répétons-le, une mesure de l'élasticité. En dehors des influences particulières, dues aux circonstances, les modifications de structures interviennent. C'est ainsi que, pour certaines catégories de consommations, la comparaison *a* (1938-1946) fait ressortir des pourcentages différents de la comparaison *b* (1948-1949-1946). En revanche, le fait que, dans certains cas, des pourcentages voisins se dégagent des deux comparaisons est d'autant plus significatif (comparaison *c*).

Entre 1948 et le premier semestre 1949 (comparaison *d*), chacune de ces périodes étant rapportée à 1946, apparaissent soit des divergences, soit des concordances que nous aurons à interpréter. Dans ce cas et à l'encontre de la comparaison *c*, les concordances sont naturelles et ce sont les divergences qui sont significatives.

En résumé, l'analyse se fonde sur quatre comparaisons :

Comparaison *a* : consommation 1938 → consommation du premier semestre 1946.

Comparaison *b* : consommation 1948-1949 → consommation du premier semestre 1946.

Comparaison *c* : comparaison *b* → comparaison *a*.

Comparaison *d* : (comparaison 1949 → 1946) → (comparaison 1948 → 1946).

Le cadre d'analyse étant ainsi tracé, la question se posait de savoir si la comparaison porterait sur tous les postes de consommation (méthode exhaustive) ou seulement sur certains d'entre eux (méthode sélective). En l'espèce, la première méthode n'aurait pas été justifiée. Le résultat cherché consistant à montrer dans quelle mesure la consommation peut être comprimée, il importait d'écarter les dépenses dont on sait *a priori* qu'elles ne sont pas compressibles, à savoir les dépenses alimentaires et les dépenses de logement.

L'incompressibilité de ces dernières va de soi. Il serait au contraire indiqué de les affecter, en raison de la législation sur les loyers et des progrès de la reconstruction, d'un certain coefficient d'accroissement. Nous en faisons néanmoins abstraction, la proportion de ces dépenses dans le total étant très faible (7 % pour le premier semestre 1949).

Quant aux dépenses alimentaires, si elles ne sont pas complètement incompressibles, elles doivent être tenues pour très faiblement compressibles. De toute façon, la référence 1946 ne pourrait être retenue comme base de comparaison. En effet, la situation existant à cette époque, issue des destructions dues à la guerre, était aussi préjudiciable à l'état sanitaire qu'à l'équilibre social. Nul n'envisage que l'effort de réarmement doive nous conduire à une pénurie de cet ordre. Au surplus, l'appareil productif français étant reconstitué et, sur certain point, en progrès, la question des débouchés ouverts à la production agricole n'est pas moins déterminante que les besoins de la consommation nationale. Or, les possibilités d'absorption des acheteurs étrangers seront limitées par leur propre effort de réarmement. Dans ces conditions, pour les deux ou trois années à venir, le consommateur français restera l'acheteur normal de la plus grande partie de la production agricole française. Cela, d'autant plus que la progression de certaines consommations, comme celle de viande, de lait et de légumes, est pratiquement irréversible et socialement souhaitable. A plus longue échéance, un développement des exportations sans compression sensible

de la consommation nationale peut être attendu des progrès de l'agriculture française. Cette perspective, encore bien incertaine et dont nous n'avons pas à tenir compte ici, ne ferait que confirmer ce que nous pensons de l'incompressibilité en valeur absolue des dépeuses alimentaires.

Pour des raisons toutes différentes, on a cru devoir écarter également de la comparaison un autre poste, celui des dépenses d'armement. Il est aisé de comprendre — et l'évolution du revenu national le fait nettement apparaître — que ces dépenses sont susceptibles de variations particulièrement fortes; mais la référence au passé n'est ici nullement instructive, puisqu'il s'agit précisément de la variable indépendante de notre problème.

Nous sommes ainsi conduit à retenir, comme doués d'élasticité propre et exploitable, les postes suivants (dans l'ordre où ils sont présentés sur le tableau officiel) :

— autres biens de consommation non durables;
— autres services privés;
— habillement et articles de cuir;
— autres biens de consommation durables.

III. — Commentaire des données.

a) Entre 1938 et 1946, les consommations diminuent, par ordre d'élasticité décroissante, dans les proportions suivantes :

— autres services privés, 63 %;
— autres biens durables, 26,6 %;
— vêtements, 20 %;
— autres biens non durables, 8,5 %.

b) Par rapport à 1948 et au premier semestre 1949, les consommations représentent un écart décroissant et respectivement :

— autres services privés, 65 % et 66 %;
— autres biens durables, 33 % et 33 %;
— vêtements, 17,9 % et 8,5 %;
— autres biens non durables, 15,7 % et 23,8 %.

c) et *d*) Le rapprochement des comparaisons (*a*) et (*b*) donne les résultats suivants :

Ecart.	En 1938	En 1948	En 1949
Variations concordantes :			
Autres services privés........	63 %	65 %	66 %
Autres biens durables........	26,6 %	33 %	33 %
Variations divergentes :			
Vêtements	20 %	17,9 %	8,5 %
Autres biens non durables....	8,5 %	15,7 %	23,8 %

1° On remarquera que le poste « autres services privés » a sensiblement repris, à la suite de la période de pénurie, son niveau d'avant guerre et que ce niveau est d'une constance remarquable, avec une légère tendance à la croissance (59 milliards en 1938, 61 en 1948, 62 pour le premier semestre 1949). Ce niveau peut donc être considéré comme correspondant à un point d'équilibre stable. En même temps, cette catégorie de dépense est douée du maximum d'élasticité, puisque sa diminution en période de pénurie est la plus forte.

2° Les mêmes remarques valent pour les « autres biens durables » (mobilier, automobiles, etc.), la tendance à l'accroissement étant cependant un peu plus marquée et l'élasticité plus faible.

3° L'évolution du poste « vêtements » paraît avoir obéi à des facteurs plus complexes.

Le recul de 20 % entre 1938 et 1946 s'explique par la pénurie persistante et par la hausse des prix, particulièrement sensible dans ce domaine. Néanmoins, on rappellera que les consommateurs avaient à faire face, dès cette époque, à des besoins de renouvellement particulièrement urgents. Le chiffre de 1938 (40 milliards) se retrouve pendant le premier semestre 1948, mais ce poste est depuis en recul assez sensible (35 milliards pour le 1er septembre 1949). On peut en conclure que le renouvellement étant à peu près terminé en 1948, la demande a été affectée depuis lors par des prix trop élevés. Nul doute que si la hausse des prix s'accentuait, il ne s'ensuive une diminution qui ne persisterait pas au-delà de un ou deux ans, mais qui conduit à considérer à court terme ce poste de consommation comme très élastique.

4° L'évolution du poste « autres produits non durables » présente des caractères assez singuliers : diminution relativement faible (8,5 %) entre 1938 et 1946; augmentation beaucoup plus sensible et surtout persistante depuis lors : 38 milliards, soit

15,7 % en 1948; 42 milliards, soit 23,8 % pour le premier semestre 1949.

Ce poste, dont la décomposition détaillée figure dans l'estimation du revenu national français, publiée en 1947 [16], comprend notamment le charbon, l'électricité, l'essence, les soins personnels, le tabac, l'hôtellerie, etc. Son élévation traduit celle du niveau de vie. Celle-ci est en partie irréversible.

5° La moyenne pondérée des écarts constatés par rapport à 1946 ressort à 35,6 % pour 1938, 37,6 % pour 1948 et 38,2 % pour le premier semestre 1949.

Est-il possible de rapporter ces chiffres à la consommation totale des périodes correspondantes pour en déduire son élasticité ? Pour les raisons qui viennent d'être indiquées et que nous allons reprendre et compléter, une telle manière de procéder serait sommaire et inexacte.

Les écarts constatés entre 1938, 1946, 1948 et 1949 représentent des maxima correspondant à la différence entre des situations normales et une situation d'extrême pénurie, donc, au moment où cette pénurie s'est manifestée, à une tension de caractère pathologique.

D'autre part, cette élasticité est affectée par trois facteurs :

— le gonflement des revenus monétaires;

— la pénurie du produit lui-même et la hausse consécutive de son prix;

— l'élasticité (ou le manque d'élasticité) de la demande d'autres produits.

En d'autres termes, conformément à l'analyse théorique, l'effet de revenu, l'effet de substitution et l'effet de complémentarité jouent conjointement, mais ils jouent d'une manière différente, selon que l'on se trouve dans une situation d'extrême pénurie et d'inflation effrénée comme en 1946; d'abondance relative et d'inflation refoulée comme en 1948-1949; de pénurie relative et d'inflation modérée, situation probable des deux ou trois années à venir.

Chacun de ces effets a des incidences complexes [17].

16. Paris, 1947, p. 28.

17. Cf. C. Ackley et D. B. Suits, *Price changes and consumer demand*, *The American Economic Review*, déc. 1950, p. 785-804.

1° *Effets de revenu.*

a) La distribution de revenus inflationnistes, distribution massive en 1946 et probable, bien qu'à un moindre degré, pour les quelques années à venir par suite de l'effort de réarmement, provoque une hausse générale mais *inégale des prix.*

b) La hausse du prix du produit dont la demande est la moins élastique (A) réduit d'autant la portion de revenus disponibles pour l'achat du produit dont la demande est la plus élastique (B). C'est ainsi que pendant la guerre et l'immédiat après guerre, la hausse du prix (moyenne pondérée des prix officiels et des prix noirs) des produits alimentaires (A) a limité la hausse des produits industriels (B), laquelle a été moins que proportionnelle. En période d'inflation larvée ou refoulée et d'abondance relative, c'est le contraire qui se produira : il se peut qu'une hausse du produit B détermine une baisse du produit A. Tel a été le cas en France depuis deux ans des produits industriels (B) et de certains produits agricoles (A).

c) Le degré d'inégalité des classes de revenus intervient aussi. Dans un système où une masse de revenus très faibles coexiste avec un petit nombre de revenus très élevés, la hausse inflationniste des produits A sera moins sensible que dans un système de revenus également répartis. Sous réserve des effets de substitution qui vont être examinés ci-après, toute hausse des salaires se répercute d'abord sur les produits A.

2° *Effets de substitution.*

Ceux-ci découlent principalement de l'abondance relative des produits disponibles, c'est-à-dire de l'élasticité de l'offre. L'offre de produits agricoles est sujette à des variations accidentelles (conditions atmosphériques) et à des variations délibérées (Cobweb Theorem). En France, les premières jouent seules, la production étant à un haut degré routinière et l'action du Cobweb Theorem étant, sinon nulle, du moins assez lente.

Si l'effort de réarmement doit coïncider avec de mauvaises récoltes, la consommation exprimée en quantités physiques tendra à diminuer moins que proportionnellement et la hausse des prix agricoles (moyenne pondérée des prix officiels et des prix noirs) sera plus que proportionnelle. Un effet de substi-

tution jouera au profit des produits agricoles et aux dépens des autres produits dont le prix s'élèvera moins que proportionnellement.

Si les conditions atmosphériques demeurent favorables et la production agricole abondante (elle l'est d'ailleurs beaucoup moins qu'elle ne devrait l'être), la consommation de produits agricoles restera ce qu'elle est en quantité physique et augmentera relativement peu en valeur. L'effet de substitution jouera au profit des autres produits, à savoir les catégories : « autres services privés », « autres biens durables », « vêtements » et « autres biens non durables », dont les prix s'élèveront plus que proportionnellement.

Cette hausse sera d'autant plus forte que l'offre des biens en question sera moins élastique ou, ce qui revient au même, que les disponibilités laissées au secteur civil seront plus réduites. Tel sera probablement le cas de la catégorie « vêtements », en raison de la pénurie de matières textiles et des commandes de l'armée. En revanche, s'agissant, comme nous l'avons déjà noté, d'un bien de consommation durable, sa demande peut être considérée à court terme comme assez élastique. Une hausse sensible des prix provoquerait une réduction également sensible de la demande exprimée en quantités physiques.

La même observation vaut, sous certaines réserves, pour les « autres biens durables ». Par exemple, les automobiles constituent un marché dont l'offre est peu élastique, mais dont les prix sont assez bien contrôlés. En France, la pénurie et le marché noir des automobiles ont persisté. Sauf réglementation draconienne (rétablissement des permis de circuler), la consommation d'automobiles est à peine compressible.

Il est beaucoup plus difficile de se prononcer sur les « autres bien non durables » et « autres services privés » qui correspondent à des activités hétérogènes. L'offre comme la demande sont inégalement élastiques et l'on peut admettre que ces inégalités se compensent à peu près. Compte tenu des phénomènes d'inertie et d'irréversibilité, cette élasticité moyenne est probablement inférieure à l'unité, de sorte qu'à une hausse inflationniste des prix correspondrait probablement une baisse moins que proportionnelle de la consommation.

Comme on l'a vu, la référence au passé montre que l'élasticité de la consommation est beaucoup plus forte pour les

« autres services privés » que pour les « autres biens non durables ».

3° *Effets de complémentarité.*

Toute variation de la consommation d'un bien quelconque entraîne une variation concomitante de la consommation de ces biens complémentaires. Toutefois, cet effet de complémentarité joue à un bien moindre degré qu'en matière de production. Les seuls domaines où des effets importants pourraient être attendus sont de ceux où la demande est particulièrement inélastique : par exemple, une réduction sensible de la circulation automobile entraînerait une diminution de la consommation d'essence; une lutte efficace contre l'alcoolisme réduirait la demande de services médicaux et hospitaliers. De telles éventualités étant improbables, aucune réduction massive de consommation ne doit être attendue d'un effet quelconque de complémentarité.

En période de déflation, des effets même isolés et en eux-mêmes peu importants exerceraient sans conteste une action amplificatrice qui précipiterait la réduction de la consommation. En période d'inflation des revenus monétaires et de sous-production relative, voire de pénuries partielles, ces effets de complémentarité sont en quelque sorte inhibés par les effets de substitution et de revenus qui, dans l'ensemble, tendent à reporter la consommation des secteurs où la compression s'est produite naturellement ou a été obtenue par un système quelconque vers les secteurs où les freins naturels ou réglementaires jouent à un moindre degré.

Cela étant, quelles que soient les réductions des quantités physiques consommées, les sommes monétaires consacrées à cette consommation courante augmentent à la mesure de la psychose inflationniste, et lorsqu'on les exprime en monnaie courante, diminuent moins que proportionnellement. En période de sous-emploi, de telles distorsions peuvent ne point apparaître ou du moins demeurer négligeables. Elles sont inévitables dans la situation de plein emploi ou de quasi plein emploi où se trouve la France et où tout développement des dépenses d'armement et d'investissement n'est possible qu'au détriment de la consommation courante. En d'autres termes, du pouvoir d'achat créé pour financer le réarmement ou certains investissements, une partie seulement aboutit effectivement à ce financement,

donc à une réduction équivalente de la consommation courante. Le reste correspond à une fuite (leakage) inflationniste pure et simple et rend plus ou moins vains les efforts entrepris pour comprimer la consommation. En d'autres termes encore, on dira que l'inflation ne se traduit pas seulement par un accroissement des revenus monétaires non accompagné d'un accroissement parallèle des revenus consommables, mais par une élévation du taux de la propension marginale à consommer. De ce seul fait, à valeur d'investissement (ou d'armement) égale, l'action du multiplicateur est plus sensible en période d'inflation qu'en temps normal.

Un phénomène analogue peut se produire, même en l'absence d'inflation monétaire véritable, du seul fait qu'un passé récent ou des perspectives menaçantes font régner une psychose inflationniste. C'est dire à quelles difficultés se heurte dans un pays comme la France l'effort de réarmement.

*
* *

Il n'en est pas moins vrai que, compte tenu des progrès réalisés depuis 1949, la consommation française comporte une certaine marge d'élasticité. Il reste à apprécier cette marge.

On ne prendra pas « à la lettre » les écarts constatés entre 1938, 1948, 1949 et 1946. En 1946, la marge de tolérance qui constitue la seule donnée utile était manifestement dépassée et l'étiage physique atteint traduisait un état de tension nuisible à la productivité, à la santé et à l'ordre social. Il conviendrait donc de distinguer dans chaque écart la part correspondante à une tension anormale et ce que nous venons d'appeler la marge de tolérance. Une telle ventilation est scientifiquement impossible.

Tout ce qu'on peut faire, c'est examiner un à un les différents postes déjà retenus et se livrer au sujet de leur évolution future à une appréciation conjecturale. Nous reprendrons à cette fin les comparaisons *c* et *d* ci-dessus.

1° *Autres services privés.* — La concordance des trois écarts est frappante et l'élasticité élevée. C'est sans doute dans cette catégorie que la marge de tolérance est également la plus large. Fixer celle-ci à la moitié de l'écart constaté pendant le premier semestre 1949 par rapport à 1946, soit 33 % du chiffre de 1949, n'est sans doute pas une estimation imprudente.

2° *Autres biens durables.* — Nous avons vu qu'à court terme cette catégorie de dépenses paraît assez élastique. Les écarts constatés étant de 26,6 % en 1938, 33 % en 1948 et 1949, nous estimerons la marge de tolérance à 20 %.

3° *Vêtements.* — Nous admettrons que l'on peut momentanément revenir au chiffre de 1946, soit une diminution de 8,5 % sur celui de 1949.

4° *Autres biens non durables.* — La progression de cette catégorie de dépenses étant partiellement irréversible, l'écart de 23,8 constaté en 1949 est certainement supérieur à la marge de tolérance. Nous fixerons celle-ci à 10 %, soit un chiffre légèrement supérieur à la compression constatée entre 1938 et 1946.

Les pourcentages ainsi dégagés donnent les résultats suivants :

— autres services privés : 33 % du chiffre du premier semestre 1949, soit 20,5;

— autres biens durables : 20 % du chiffre du premier semestre 1949, soit 6,6;

— vêtements : 8,5 % du chiffre du premier semestre 1949, soit 3;

— autres biens non durables : 10 % du chiffre du premier semestre 1949, soit 4,2;

marge totale : 34,3.

Sous les réserves que nous pensons avoir suffisamment soulignées tout au long de la présente étude, il ne reste qu'à rapporter cette marge ou la consommation totale de la période correspondante, pour obtenir l'élasticité moyenne de la consommation française, soit :

$$\left(\frac{34,3}{336}\right) 100 = 10\ \%.$$

IV. — Conclusion.

A première vue, ce pourcentage paraît élevé; il est sans doute trop élevé. Il constitue en tout cas un maximum, et ce qu'on peut dire, c'est qu'il serait de mauvaise politique de prétendre le dépasser. Au départ, s'assigner un objectif trop modeste, quitte à faire davantage en pratique, vaut mieux que nourrir des illusions destinées à être déçues.

Une seconde question se pose : dans quel délai la compres-

sion maxima considérée comme accessible pourrait-elle être obtenue ? On n'imagine pas, en effet, que les consommateurs français réduisent du jour au lendemain chacune de leurs dépenses dans une proportion telle que la consommation totale soit abaissée de 10 % ou d'un pourcentage approchant. On n'imagine pas davantage que des mesures draconiennes visant à un résultat immédiat soient prises comme elles l'ont été par les autorités allemandes et par le gouvernement de Vichy en septembre 1940. A la fois directe et indirecte, la réduction sera progressive. Penser que son plein effet puisse être obtenu avant deux ans serait optimiste. Poursuivre un résultat plus rapide serait peut-être, en pareille matière, dangereux.

On se gardera, en troisième lieu, des visées trop uniformes. Le côté spectaculaire d'une compression généralisée ne manquera pas de séduire certains esprits. La baisse autoritaire des prix décrétée par Léon Blum en décembre 1947 est une formule qui conserve des partisans. Le problème que nous traitons ici, est-il besoin de le dire, est entièrement différent.

Au surplus, la consommation est, en l'espèce, une variable dépendante. Elle est fonction de deux choses :

— l'effort interne de réarmement, donnée encore mal définie et qui, une fois fixée, n'est pas intangible;

— les possibilités d'accroissement de la production que nous n'avons pas à examiner dans cette étude et au sujet desquelles nous nous bornerons à dire que les estimations officielles (marge de 6 à 7 %) sont vraisemblablement inférieures à la réalité.

En tablant sur un produit national brut de 8.000 milliards de francs courants, l'accroissement escompté serait de 560 milliards. D'autre part, l'économie maxima escomptée sur la consommation, soit 34,3 milliards de francs 1938, représenterait (sur la base d'un indice du coût de la vie de 20) 686 milliards de francs courants. Si l'on admet que l'accroissement escompté du produit national constitue un minimum, la diminution escomptée de la consommation un maximum et que l'insuffisance de la première estimation compense *grosso modo* l'excès de la seconde, il en résulte que la marge d'élasticité à l'intérieur de laquelle se situe l'effort possible de réarmement serait de l'ordre de 1.246 milliards de francs courants, soit 12 % du revenu national estimé de 1951 (contre 18 % aux

Etats-Unis). Ces 12 % paraissent eux aussi représenter un maximum, et il n'est pas certain qu'ils soient atteints. S'ils devaient l'être, ce serait probablement moins grâce à une compression des dépenses de consommation qu'à l'accroissement de la production. En effet, malgré les calculs qui précèdent, ou plutôt à cause du degré d'incertitude qu'ils comportent, nous serions enclin à ne pas faire état d'une diminution des dépenses de consommation supérieure à 5 %, soit 343 milliards de francs courants. La différence entre ce chiffre et le total escompté de 1.246 milliards, soit 903 milliards, correspondrait à un accroissement de production de 11,1/4 %, ce qui, dans un délai de deux ans, n'a rien d'impossible.

Pierre DIETERLEN.

LE MÉCANISME DES PRIX ET DE L'INTÉRÊT DANS UNE ÉCONOMIE CONCURRENTIELLE ALÉATOIRE

(*Suite.*)

CHAPITRE II

Structure des modèles.

Les modèles que je me propose d'étudier sont, soit des modèles non différenciés où toutes les entités exercent des activités analogues, soit des modèles présentant une différenciation sommaire entre individus et entreprises, les premiers travaillant, consommant et épargnant, les seconds, spécialisés dans les fonctions de produire, d'investir ou de prêter.

Les premiers schémas se recommandent par des raisons de simplicité évidente. On peut leur reprocher, par contre, de s'écarter profondément des conditions de l'économie moderne. Ils se rapprocheraient plutôt du monde précapitaliste, ou, plus précisément, d'un monde artisanal dans lequel la condition de salarié n'existerait pas. C'est pourquoi je désignerai les schémas de cette catégorie par l'expression de *modèles artisanaux*, plus parlante que celle de modèles non différenciés. Ils ne peuvent évidemment être utilisés pour l'étude des problèmes de l'emploi. Il me semble, par contre, qu'ils mettent correctement en évidence les articulations fondamentales du phénomène de l'intérêt.

Si l'on veut faire un pas en avant, pénétrer plus profondément dans l'analyse des interactions économiques, il faut imaginer des *modèles différenciés*. La différenciation à admettre, dans une seconde catégorie de schémas, consiste à opposer les entreprises aux individus. Cette répartition élémentaire des

fonctions ou, si l'on préfère, cet embryon de spécialisation, pourrait se traduire, dans les termes, par l'expression de modèle capitaliste. Je crois cependant devoir écarter cette désignation parce qu'une des caractéristiques foncières du capitalisme est sa tendance monopolistique, alors que je me place sur le terrain du régime concurrentiel et d'un optimum de rendement social. Ce qui, au fond, distingue cette nouvelle catégorie de modèles est l'introduction du salariat, c'est-à-dire d'une structure sociale où les individus vendent du travail aux entreprises, le prix de la marchandise-travail étant le salaire. Les schémas de cette catégorie méritent, dans cette mesure, d'être appelés *modèles salariaux*.

La différenciation pourrait évidemment être poussée plus loin. M. Luigi Amoroso, dans une intéressante étude sur la dynamique de la circulation [1], distingue, à travers l'économie, un secteur industriel, un secteur commercial et un secteur bancaire dont il analyse les réactions propres et les réactions induites. On pourrait valablement ajouter un secteur agricole, permettant d'élucider les rapports des prix agricoles et des prix industriels.

A. — *Les individus.*

1. Les décisions économiques des individus sont gouvernées par trois sortes de facteurs : leurs expectations, leurs propensions, leurs ressources.

Les *expectations* portent sur l'ensemble des événements susceptibles d'affecter l'individu dans l'avenir : une guerre, un changement de gouvernement, une découverte, un héritage, une étape de carrière, etc. Nous aurons à considérer particulièrement une classe d'expectations, celles qui concernent les prix futurs des différents biens, car elles commandent les satisfactions que nous espérons tirer un jour de notre épargne.

L'expectation des prix futurs n'a pas le caractère d'une estimation rigide, car l'économie concrète n'est pas seulement variable, elle est aussi aléatoire. Ainsi les prix futurs ne peuvent être estimés qu'en probabilité. Les « *expectations en probabilité* », découlant de nos informations, constituent l'élément premier de nos choix. Mais nous ne pouvons pas fonder

1. Luigi Amoroso, *La dynamique de la circulation*, Econometrica, oct. 1935.

ceux-ci sur une nébuleuse. Aussi est-il commode, et même nécessaire, de caractériser ces nuages de probabilité par un petit nombre d'éléments précis. Dans l'esprit de ce qui précède, nous pousserons notre réduction jusqu'à deux, la valeur probable et l'écart-type des prix futurs éventuels. M. J. R. Hicks a été plus loin encore, en ramenant les expectations à un élément unique, *le prix attendu*, qui est pour lui le prix probable corrigé d'une prime de risque, c'est-à-dire une sorte d'espérance économique du prix futur. « Même si, écrit-il [2], le prix le plus probable qu'on s'attend à voir régner dans l'avenir demeure inchangé, la propension d'un individu à adopter un plan d'achat ou de vente à longue échéance peut être affectée s'il devient moins certain de la probabilité de ce prix, c'est-à-dire si la dispersion des prix éventuels augmente. On admet généralement qu'une dispersion croissante diminue la propension à former des plans d'achat ou de vente à longue échéance. S'il en est ainsi, une dispersion croissante des prix a le même effet qu'une réduction de prix probable pour un individu qui projette de vendre (et qu'un accroissement de ce prix pour un individu qui projette d'acheter). Si donc nous cherchons à tenir compte de l'incertitude des expectations au moment de la détermination d'un plan, nous devons prendre comme prix attendu, non pas le prix le plus probable, mais celui-ci ± une prime de risque. »

2. A expectations égales, des individus différents n'ont pas les mêmes désirs parce qu'ils n'ont pas les mêmes goûts. Les espérances individuelles font ainsi intervenir, à côté des expectations de prix, les *dispositions psychologiques* exprimées, dans une terminologie récente mais déjà classique, par les *propensions* et les *préférences* — en particulier la propension à consommer et la préférence pour la liquidité.

Il n'est pas inutile, me semble-t-il, de chercher à éclaircir et à préciser, préalablement à toute application, ce qu'il y a d'obscur et de vague dans ces notions pourtant si employées.

Pour Keynes, la propension à consommer est « la relation fonctionnelle χ entre R_s, c'est-à-dire un montant donné de revenu mesuré en unités de salaires, et C_s, c'est-à-dire la dépense de consommation engendrée par ce revenu » [3]. Dire que la

2. J. R. Hicks, *Value and Capital*, p. 125.
3. J. M. Keynes, *Théorie générale*, p. 107.

propension à consommer augmente, c'est dire que la courbe $C_s = \chi(R_s)$ se déplace vers le haut, dans un plan où R_s est porté en abscisses et C_s en ordonnées. De la propension à consommer, on déduit la propension marginale à consommer, qui se définit par la dérivée $\frac{dC_s}{dR_s}$, c'est-à-dire par le rapport entre les accroissements de la consommation et du revenu. La propension à consommer a donc bien clairement, selon Keynes, les caractères d'une *fonction* [4]. Cependant, le traducteur de la *Théorie générale* déclare, dans son lexique [5], que « la propension à consommer est la deuxième *variable indépendante* du système ».

On retrouve un flottement analogue dans la définition des préférences. Selon Keynes [6], « la préférence pour la liquidité d'un individu est donnée par la courbe figurant le montant de ses ressources qu'il désire conserver sous forme de monnaie en différentes séries de circonstances ». La fin de cette définition est bien vague, rien n'indiquant — du moins dans ce passage de la *Théorie générale* — ce qu'il faut entendre par les circonstances conditionnant le montant des encaisses individuelles. On trouve, il est vrai, beaucoup plus loin [7], des précisions tendant à montrer que les circonstances visées plus haut sont, d'une part, le montant du revenu R, d'autre part, le taux de l'intérêt r. La préférence pour la liquidité serait ainsi exprimée par la fonction de liquidité $L_1(R) + L_2(r)$.

Les commentateurs de Keynes, et plus spécialement les constructeurs de modèles keynésiens, se sont efforcés d'aboutir à plus de précision. M. P. Samuelson, par exemple [8], définit la propension à consommer par un *paramètre* variable α, s'ajoutant à une fonction de consommation de base. Il pose ainsi

$$Y = I + C(r, Y) + \alpha,$$

(Revenu = Investissement + Consommation). Par contre, la préférence pour la liquidité reste exprimée par une *fonction* $L(r, Y)$. Cette disparité de traitement a d'ailleurs pour conséquence que l'auteur étudie le déplacement de l'équilibre suivant

4. *Loc. cit.*, p. 132.
5. Voir également *Théorie générale*, p. 113, premier alinéa du paragraphe III.
6. *Loc. cit.*, p. 405.
7. *Loc. cit.*, p. 215.
8. P. Samuelson, *Foundations of Economics Analysis*, p. 276.

les variations de la propension à consommer α (ainsi que de l'incitation à investir β et du montant de monnaie en circulation M), mais non suivant les changements de la fonction de liquidité. Il y a gain de précision, mais on ne peut considérer que l'analyse soit parvenue de la sorte à un état définitif.

3. Je reprendrai la question en m'inspirant de trois considérations : *a*) l'opportunité de systématiser la différence intuitivement aperçue par Keynes entre les propensions et les préférences; *b*) la nécessité de distinguer sans ambiguïté possible ce qui est paramètre et ce qui est fonction; *c*) le souci de l'économie de pensée, qui conduit à introduire le minimum de notions nouvelles.

1° Les *propensions* me paraissent devoir être définies les premières, car elles expriment les dispositions psychologiques de l'individu à l'égard de l'un des biens, indépendamment des autres biens, tandis que les préférences supposent une comparaison : on préfère la liquidité à l'immobilisation, la consommation au loisir, etc. (Il est manifeste, par exemple, que la préférence pour la liquidité de Keynes est une préférence en faveur du stock-encaisse comparé au stock-créances).

Nous obtiendrons une définition naturelle et générale, en même temps que nous satisferons à l'exigence de simplicité postulée plus haut, en identifiant propensions et espérances marginales. L'espérance marginale d'un individu par rapport à un bien exprimera pour nous la propension de l'individu à disposer de ce bien. Le concept existe, nous n'avons pas à le créer. Les propensions sont ainsi des *fonctions* qui prennent tout naturellement place dans le cadre de notre théorie. Nous pourrions même nous dispenser de leur donner un nom nouveau si l'usage du terme de propension n'était, depuis Keynes, aussi généralement répandu.

Nous n'avons plus désormais qu'un pas à faire : éliminer, pour les besoins du calcul pratique, ces fonctions variables, et les remplacer par des paramètres variables, plus aisés à manier. Nous remarquerons, à ce propos, que la plupart des problèmes accessibles à l'analyse économique sont des problèmes locaux — ou différentiels : la statique comparée étudie en premier lieu les *petits* déplacements de l'équilibre, et la dynamique les *petits* déséquilibres. Dans ces conditions, l'espérance marginale par rapport au bien i est très voisine de sa valeur d'équilibre,

et c'est cette valeur d'équilibre $e^0_i = \alpha_i$ que nous prendrons comme paramètre représentatif de la propension à disposer du bien i dans les études locales de statique comparée et de dynamique.

2° La définition des *préférences* peut être obtenue à partir des propensions : dans cette optique, la préférence en faveur du bien i comparé au bien j, serait le rapport des propensions à disposer de ces biens.

On pourrait aussi dire que la préférence en faveur du bien i comparé au bien j s'exprime par le rapport des quantités désirées de ces biens; mais la préférence ainsi définie est la résultante des dispositions psychologiques de l'individu et du prix des biens. Ce n'est pas, dans le principe, une notion simple. C'est, par contre, dans l'application, une notion commode. M. J. R. Hicks, par exemple, considère des préférences de cette sorte par rapport au numéraire (ou plus exactement leurs variations) lorsqu'il écrit [9] : « Supposons que les goûts d'un petit nombre de personnes se modifient de telle sorte qu'elles désirent avoir plus de x_i et moins de numéraire x_n. »

4. Il reste à signaler un dernier aspect de la question. En parlant des quantités désirées, nous tenons compte seulement des *désirs* solvables. Si les budgets individuels étaient illimités, les désirs n'auraient d'autre borne que la satiété; aucun problème d'arbitrage ne se poserait dès lors entre des satisfactions dont chacune pourrait être poussée à l'extrême. La limitation des ressources des hommes impose la nécessité d'un choix. A chaque individu correspond ainsi une *équation de budget* qui achève de caractériser sa physionomie économique.

B. — *Les entreprises.*

Les entreprises comme les individus demandent ou offrent certaines quantités des biens du modèle. La différence fondamentale est que, chez elles, les quantités désirées ou indésirées se déterminent en vue de profits et non de satisfactions.

Parmi les éléments de base de cette détermination, nous retrouvons *l'expectation des prix futurs* dont nous avons parlé à propos des individus et sur laquelle nous n'avons rien de particulier à ajouter.

9. J. R. Hicks, *Théorie mathématique de la valeur en régime de libre concurrence*, Paris, p. 29.

Les entreprises, par contre, n'ont pas plus de goûts propres que de satisfactions personnelles; rien d'analogue n'existe chez elles à la propension à consommer ou à disposer de loisirs. Elles se distinguent cependant les unes des autres par leur *propension* plus ou moins grande à *prendre en charge des risques*, que nous avons essayé de caractériser plus haut par un coefficient λ. Ce que Keynes appelle l'incitation à investir est, dans notre optique, la résultante de l'optimisme des expectations et de la propension à risquer.

Enfin, les entreprises sont soumises à des sujétions représentées par leurs *équations de production*, reliant les quantités employées des différents facteurs aux quantités obtenues des différents produits.

C. — *Les biens.*

J'emploierai indifféremment les termes de « bien » et de « commodité », en leur donnant le sens le plus général, notamment en y englobant les services.

1. Le premier bien à considérer est le *travail*, qui a, par sa nature, le caractère d'un flux. C'est, économiquement parlant, un service rendu par l'investissement « travailleur » (le *human capital* de M. Hicks). Cet investissement, d'une nature très particulière — puisqu'aussi bien il s'agit de l'homme — a coûté des frais de nourriture, d'entretien, d'instruction, d'apprentissage. Parvenu à l'âge de produire, il faut encore le nourrir, le loger, le soigner, de telle sorte que les écoles et les hôpitaux — l'éducation nationale et la santé publique — ne constituent pas seulement des impératifs moraux, mais des éléments essentiels de la productivité collective.

Du point de vue de l'homme qui offre sa force de travail, celle-ci est une commodité négative, qui engendre non pas une utilité, mais une désutilité. C'est le loisir qui est une commodité positive analogue à la consommation et à l'épargne, toutes trois jouant un rôle symétrique dans les énoncés que nous obtiendrons. Du point de vue de l'entreprise, le travail est un facteur entrant dans la fabrication des produits; il s'assimile dans les calculs à un produit négatif.

Toutes les qualités de travail ne sont pas de la même valeur. Par heure d'emploi, l'ingénieur produit plus de valeur que l'ouvrier spécialisé, et celui-ci plus que le manœuvre. Une

photographie exacte de l'économie réelle exigerait donc qu'on distinguât plusieurs commodités à l'intérieur du groupe du « travail », avec un éventail de rémunérations largement ouvert. Mais dans une première schématisation, il est admissible de considérer une commodité-travail unique et un taux de salaire unique.

Ce qui précède ne s'applique en toute rigueur qu'aux modèles salariaux. Dans les modèles artisanaux, il y a encore du travail, mais il n'y a ni salaire, ni marché de l'emploi. Le travail est incorporé directement par son auteur dans un produit qu'il vend, consomme ou investit. Cette situation permet alors de simplifier le modèle en remplaçant le travail par la production qu'il a permis de réaliser (simplification valable dans la courte période où l'outillage productif ne varie pas).

2. Après le travail, nous avons à considérer la catégorie des *biens physiques*. Elle comprend des marchandises et des services de nature extrêmement diverse, allant du pain au spectacle, de la charrue au laminoir, de la fourniture d'énergie à la prestation de transport. Lorsqu'on recherche en premier lieu, comme je me propose de le faire, l'articulation entre la consommation et l'investissement — et non point celle entre les diverses catégories de biens consommables ou de biens investis — il est naturel de distinguer, dans la catégorie des biens physiques, le groupe des *biens directs* et celui des *biens indirects*. En première approximation, l'ensemble des biens directs pourra être assimilé à un bien unique, et de même l'ensemble des biens indirects. C'est une schématisation hardie, puisqu'elle néglige les différences de nature entre les biens, de même que nous avons admis de négliger, dans un premier stade, les différences de qualification entre les travailleurs. Je ne pense pas toutefois qu'elle altère au point de les rendre méconnaissables les rapports entre la consommation et l'investissement. De la sorte, dans les schémas les plus simples, chaque individu a à choisir au mieux, outre son flux de travail, son flux de consommation et son stock-investissement.

Le passage de l'économie stationnaire à une économie variable a, dans ce domaine, une conséquence essentielle. Un individu peut conserver un stock de biens durables pour le consommer ou pour en consommer personnellement les services (du vin, une automobile); mais il peut aussi le garder pour

l'échanger, ou pour échanger plus tard ses services, contre des biens consommables (de l'or, de l'outillage). De la sorte, l'espérance attachée à la possession d'un ensemble de stocks ne dépend pas seulement de l'importance de ceux-ci; elle dépend aussi des prix futurs auxquels les services de ce stock (ou ce stock lui-même) pourront s'échanger contre d'autres biens. Cette dépendance est, à la vérité, peu sensible pour les biens physiques dont les prix relatifs présentent en général une certaine stabilité. Elle devient au contraire, nous allons le voir, un facteur très important pour les biens nominaux, monnaie et créances dont le pouvoir d'achat est exposé à de grandes variations.

A dire vrai, l'intervention des prix dans la fonction d'utilité a lieu, dans certains cas exceptionnels, pour les flux eux-mêmes, le désir de posséder certains objets de luxe s'accroissant en même temps que leur prix. Elle constitue alors l'*effet Veblen*, qu'on pourrait aussi appeler effet Balzac, puisque le goût des questions économiques — je ne dis pas le don des affaires — a conduit le grand romancier à dépeindre ce comportement psychologique curieux. « Alors comme à présent, écrit-il [10], le prix excessif provoquait la consommation, car la vanité ne connaît pas d'obstacles. »

3. Nos schémas se complètent par des biens *nominaux*, ainsi appelés parce qu'ils sont mesurés en unités non pas physiques (le kilo, le litre, etc.), mais monétaires (le franc). Je commencerai leur étude par celle du groupe des droits de créances.

Un *droit de créance* est un droit à une suite de revenus futurs déterminés (tandis qu'à une action s'attache un droit à une suite de revenus éventuels) : intérêts, puis remboursement, dans le cas d'une créance à terme, annuités indéfinies dans le cas d'une créance perpétuelle, somme à recevoir une fois pour toutes dans le cas d'un escompte. Il existe ainsi autant de natures de créances que de structures possibles de la suite des revenus promis. De même toutefois que pour le travail et pour les biens réels, des raisons de simplicité conduisent à n'introduire dans les modèles élémentaires qu'une sorte de créances, correspondant à une structure définie de la suite des revenus

10. Balzac, *Etudes philosophiques sur Catherine de Médicis*, *La Comédie humaine*, Ed. de la Pléiade, t. X, p. 50.

promis. La créance unité pourra correspondre, par exemple, à une annuité perpétuelle de 1 franc ou à quinze annuités de 1 franc suivies d'un versement unique et définitif de 20 francs ou à un versement unique et différé de 20 francs.

Le cas intermédiaire donne lieu à une difficulté : l'unicité du type de créances dans chaque période élémentaire conduit, en effet, à mesure que le temps passe, à raccourcir la durée des prêts nouveaux, dont l'échéance doit s'aligner sur celle des anciens. Il en résulte un défaut d'homogénéité des périodes successives. La difficulté disparaît, par contre, lorsque la créance-type est, soit une créance perpétuelle, soit un prêt consenti pour la seule durée de la période élémentaire. Ces deux types constitueront pour nous les modèles respectifs de la créance à long terme et de la créance à court terme [11]. Il est significatif que M. Hicks ait été conduit pour les mêmes raisons aux mêmes choix [12].

Les divers types de créances forment une chaîne de biens substituts les uns des autres, allant du prêt perpétuel au dépôt à vue. Celui-ci est à son tour un substitut étroit de la monnaie, qui apparaît ainsi comme une créance de type supérieur.

Les créances autres que la monnaie (et dans certains cas les dépôts à vue) n'ont pas de pouvoir libératoire; elles ne peuvent donc servir, à l'exemple de l'encaisse, d'instrument des échanges instantanés. Ce sont, par contre, des réserves de valeur dont l'avantage essentiel est d'avoir un rendement, et un rendement garanti. Elles constituent de la sorte une forme d'épargne particulièrement adaptée aux besoins de la grande masse des individus qui cherchent à s'assurer un supplément de revenu, ou mettent de l'argent de côté pour leurs vieux jours ou pour l'établissement de leurs enfants (les frais et risques de réalisation étant alors négligeables en face de l'accumulation des intérêts). Ces prêteurs-type trouvent d'ailleurs une contrepartie normale chez les emprunteurs-type que constituent les entreprises d'investissement, ainsi que les individus poussés par leur préférence pour les biens présents ou par la nécessité de dépenses imprévues.

Les créances ne sont pas génératrices de satisfactions par

11. Encore faut-il noter l'existence de créances à vue qui jouent un rôle essentiel dans le mécanisme bancaire.

12. J. R. Hicks, *Value and Capital*, chap. XI.

consommation directe, mais par échange contre des biens consommables; leur espérance est dès lors fonction des prix attendus de ces biens.

Une distinction est d'ailleurs à faire. Si le créancier se contente de disposer à leurs échéances des sommes déterminées qui lui ont été promises, les satisfactions qu'il obtiendra ne dépendront que des prix attendus des biens physiques en corrélation décroissante avec les prix actuels. Si, par contre, il a besoin d'en disposer par anticipation, il vendra sa créance le moment venu, ses satisfactions dépendant alors à la fois du cours attendu des créances et du prix attendu des biens physiques. Dans ces conditions, le rôle des cours attendus est sensiblement moins important que celui des prix attendus, et cela pour deux raisons. La première est que les cours attendus interviennent seulement dans une partie des éventualités; la seconde est que le champ de variation des cours attendus est plus réduit que celui des prix attendus.

Cette présentation des droits de créance s'écarte quelque peu des exposés traditionnels. Je la crois préférable dans son principe, car c'est le complexe des versements promis qui constitue, dans ce domaine, le bien économique véritable. En particulier, la valeur nominale d'une créance ne constitue nullement un paramètre caractéristique, puisque deux créances de même valeur nominale, mais de taux d'intérêt différents, se négocient à des cours différents, et que deux créances de valeur nominale différente peuvent se négocier, dans certains cas, au même cours.

On remarquera également que j'ai évité de prendre comme paramètre de prix le taux de l'intérêt. Je l'ai fait parce que le taux de l'intérêt est une notion apparemment claire, mais en réalité chargée d'ombres. Il m'a paru préférable de mettre l'accent sur les cours, de manière à traiter les créances comme n'importe quelle sorte de commodités. Les cours interviennent ainsi dans la théorie exactement de la même manière que les autres prix, et les calculs gagnent beaucoup en simplicité et en élégance [13].

13. Dans mon modèle de janvier-février 1948, les créances étaient définies par leur valeur nominale et le taux de l'intérêt choisi comme paramètre de prix. Dans ces conditions, le taux de l'intérêt figurait nécessairement dans l'espérance des créances des individus (puisque les revenus futurs sont fonctions à la fois de la valeur nominale des créances et du taux de l'intérêt). Le taux de l'intérêt apparaissait ainsi comme un paramètre singulier, différent des autres paramètres de prix.

4. J'aborde enfin le cas de la *monnaie* qui, à certains égards, entre dans le groupe des créances et sous d'autres aspects s'en distingue. La monnaie est, comme les créances, une réserve permettant le transfert de la valeur dans le temps. C'est même, à proprement parler, une créance, mais dépourvue de rendement et, en revanche, parfaitement liquide, c'est-à-dire utilisable sur les marchés sans frais ni risques et à tout moment. Elle se situe ainsi à l'extrémité de la chaîne des créances à court terme.

Mais, précisément grâce à ses avantages de liquidité, l'encaisse joue dans la vie économique un autre rôle, et se présente ainsi comme un bien complexe. Ce n'est pas seulement une forme d'épargne, c'est aussi un *instrument d'échange*. Dans cette seconde fonction, elle est le véhicule des valeurs d'un individu à l'autre, un peu comme les wagons sont le véhicule des marchandises d'un lieu à l'autre. Elle évite la multiplication des encaisseurs, la répétition des déplacements, le recours à des trocs pénibles et coûteux. Elle rend des services analogues à ceux du téléphone, dont l'usage allège la correspondance, abrège les démarches, accélère la conclusion des affaires. Je m'en tiendrai à ce double rôle et me placerai pour cela dans l'hypothèse d'une *monnaie inconvertible*, parce que les monnaies fondées sur l'or participent au caractère des biens physiques et perdent ainsi, si j'ose dire, leur pureté de bien nominal sans utilité intrinsèque.

La double mission de la monnaie a conduit M. J. Rueff à distinguer l'*encaisse nécessaire* — fonds de roulements de l'individu ou de l'entreprise — et l'*encaisse thésaurisée* — réserve constituée en vue de l'avenir. « L'ensemble de l'encaisse nécessaire et de l'encaisse thésaurisée fixe le montant de l'encaisse que chaque individu désire détenir... Il détermine son *encaisse désirée.* »[14]. J. M. Keynes a poussé un peu plus loin la recherche des motifs de la thésaurisation : il distingue[15] « le motif de précaution, c'est-à-dire la volonté de soustraire aux risques de variation la valeur monétaire future d'une certaine proportion de ses ressources totales... et le motif de spéculation, c'est-à-dire le désir de tirer profit du fait qu'on sait mieux que le marché ce que réserve l'avenir. » En fait, il n'y a pas de diffé-

14. Jacques Rueff, *L'Ordre social*, t. I, p. 201.
15. J. M. Keynes, *Théorie générale*, p. 185.

rence profonde entre le motif de précaution qui se propose d'éviter des risques et le motif de spéculation qui se propose d'exploiter des chances. Si l'on tenait à creuser l'analyse, mieux vaudrait opposer les débours aléatoires (précaution et spéculation) aux besoins prévisibles à l'avance, tels que les frais des vacances annuelles, la constitution de pécules ou de dots, etc. Il me paraît toutefois inutile, en première approximation, d'entrer dans ces détails de psychologie financière. L'essentiel pour nous est que *l'espérance attachée à la monnaie ne dépend pas de sa seule quantité, mais aussi des prix*, parce que les satisfactions à en attendre dépendent du volume réel des transactions qu'elle permet de régler ou des quantités de biens physiques contre lesquelles elle s'échangera.

Mais une distinction est à faire entre l'encaisse nécessaire et l'encaisse thésaurisée, l'espérance de l'une étant liée aux *prix actuels*, et celle de l'autre aux *prix attendus*. Cette distinction est d'ailleurs d'un caractère très particulier.

J'ai raisonné jusqu'à présent, à la suite de la plupart des économistes, comme si l'encaisse se scindait en deux commodités indépendantes ayant chacune son utilité propre. Cette manière de voir est cependant erronée, comme Keynes l'a remarqué. « A strictement parler, écrit-il [16], le montant de monnaie que le motif de transaction et le motif de précaution décident un individu à conserver, n'est pas indépendant du montant qu'il conserve pour le motif de spéculation. » Mais il n'a pas tiré les conséquences de cette remarque, tenant pour une première approximation légitime de considérer « que ces deux sortes d'avoirs liquides sont, dans une large mesure, indépendantes l'une de l'autre ». Je crois pour ma part que, sur ce point, l'approximation est trompeuse. L'encaisse est un stock unique dont la division en plusieurs stocks séparés est purement conventionnelle. Il y a, pour chaque détenteur d'encaisse, unité de la trésorerie. La différenciation n'est pas dans le stock mais dans ses services successifs :

a) par son utilisation intérimaire, tant dans le présent que dans l'avenir, l'encaisse sert de fonds de roulement;

b) par sa consommation définitive, elle procure des flux de satisfactions, ou s'échange contre d'autres stocks à des parités jugées intéressantes.

16. J. M. Keynes, *Théorie générale*, p. 215.

Cette analyse n'a pas seulement un intérêt théorique. Il en découle des conséquences pratiques importantes. Si, en effet, le fonds de roulement et la réserve étaient deux stocks distincts, séparés par une frontière réelle, il s'établirait entre eux un équilibre marginal semblable à tous les autres, c'est-à-dire caractérisé par l'égalité de l'utilité marginale du fonds de roulement et de l'espérance marginale de la réserve. Mais, en fait, le fonds de roulement est prélevé momentanément sur la réserve totale, et il ne s'établit à l'intérieur de celle-ci qu'une frontière purement provisoire et conventionnelle. Dans l'hypothèse d'une large thésaurisation, la réserve est surabondante par rapport aux besoins actuels de trésorerie, et le fonds de roulement peut être accru temporairement jusqu'au point où son utilité marginale tombe à zéro. Pour faire apparaître d'une manière précise les effets de cette situation, plaçons-nous dans le cas où la thésaurisation s'accompagne de l'indépendance des prix attendus et des prix actuels, et supposons que ces derniers viennent à s'accroître. L'encaisse nécessaire augmente de ce fait, et la frontière conventionnelle à l'intérieur de la réserve totale se déplace au bénéfice du fonds de roulement. Mais comme, par hypothèse, les prix attendus ne suivent pas la variation des prix actuels, dans l'esprit du détenteur d'encaisse les choses doivent « rentrer dans l'ordre » à l'avenir : la frontière conventionnelle reprendra sa position initiale. C'est dans cette position qu'elle se transformera en frontière réelle le jour où la thésaurisation cessera. Aussi bien les avantages attendus que les services actuels de la réserve totale ne subissent aucune altération du fait de la hausse momentanée des prix. Ainsi, dans les conditions envisagées, on peut affirmer que l'espérance marginale de l'encaisse ne dépend ni directement ni indirectement des prix actuels [17]. L'effet Veblen s'évanouit. Il se produit, en cas de variation des prix, par exemple en hausse, de puissants effets de substitution, une partie de la demande de biens physiques se reportant sur la monnaie. Dans les autres cas, l'effet Veblen reparaît, et les effets de substitution peuvent s'atténuer, s'annuler ou même s'inverser. Nous aurons l'occasion d'y revenir longuement.

17. Alors que la distinction classique de l'encaisse nécessaire et de l'encaisse thésaurisée conduirait à faire dépendre leur espérance globale des prix attendus et des prix actuels.

D. — *Les prix.*

1. Il n'y a rien de particulier à dire des prix des biens réels et de la monnaie, si ce n'est que ce dernier est, par définition, égal à l'unité lorsque la monnaie circulante se confond avec la monnaie de compte, confusion qu'aucune nécessité théorique ne justifie et à laquelle nous renoncerons peut-être un jour pour suivre les idées de M. Allais [18], mais qui constitue aujourd'hui un fait expérimental.

Au contraire, surtout dans l'optique aléatoire qui est la nôtre, le maniement du *taux de l'intérêt* requiert certaines explications préalables. Comme il est en effet, parmi les paramètres de prix, celui qui relie le présent à l'avenir, il est aussi celui qui dépend le plus des risques et des chances, des craintes et des espoirs. De là certains aspects fondamentaux que les théories classiques mettent insuffisamment en lumière et qui justifient, me semble-t-il, les commentaires qui vont suivre.

S'il n'existait qu'un seul type de créances, il serait possible (et même avantageux, je l'ai dit) de se contenter de considérer leurs cours. Le taux de l'intérêt s'introduit naturellement, par contre, lorsqu'on cherche à comparer des créances de types différents. Toute opération de prêt, c'est-à-dire d'échange d'une somme immédiate contre une série de sommes à venir, conduit normalement à l'obtention d'un surplus. L'existence de ce surplus signifie que l'équivalent actuel d'une somme future n'est qu'une fraction de celle-ci, et une fraction d'autant plus faible que l'échéance est plus éloignée. Le taux de l'intérêt r mesure en quelque sorte l'intensité de cet affaiblissement. Si c est le cours actuel de la créance et $x_1, x_2, \ldots, x_i, \ldots, x_n$, les versements futurs, on a, par définition :

$$c = \sum_{i=1}^{i=n} \frac{x_i}{(1+r)^i}$$

Ainsi le taux de l'intérêt et le cours d'une créance varient en sens inverse, l'un étant le taux, l'autre le produit de l'escompte de versements futurs bien déterminés.

Le concept de taux de l'intérêt tire son importance de l'idée intuitive que les surplus obtenus par le prêt d'un capital présentent une fois rapportés à l'unité de temps, une certaine

18. M. Allais, *Economie et Intérêt*, t. II, p. 581.

harmonie d'un cas à l'autre. Autrement dit, les diverses sortes de créances à plus ou moins long terme forment une chaîne de substituts, à laquelle correspond un *complexe de taux d'intérêt*, non, certes, égaux, mais relativement peu différents les uns des autres. Il est facile de le voir en observant qu'une série de prêts à court terme successivement renouvelés équivaut à un prêt à long terme, et qu'inversement l'achat, puis la revente d'une créance à long terme constituent l'équivalent d'un prêt à court terme.

En développant cette idée, on peut montrer par un raisonnement classique qu'en économie déterminée, le taux d'intérêt court r est lié au taux d'intérêt long R par la relation

(5) $$r = R + \frac{c'}{c} - 1,$$

c étant le cours actuel de la créance longue et c' son cours au bout de l'unité de temps. Si la créance longue est une créance perpétuelle, la relation précédente devient

(6) $$r = R + \frac{R'}{R} - 1.$$

On peut donner à ces relations une forme plus expressive si l'on considère un intervalle de temps infinitésimal. On a alors pour les créances à long terme :

(7) $$r = R + \frac{1}{c}\frac{dc}{dt},$$

et pour les prêts perpétuels :

(8) $$r = R - \frac{1}{R}\frac{dR}{dt}.$$

Ainsi le taux instantané fait intervenir la dérivée par rapport au temps du taux à long terme; au contraire, on passe du taux instantané au taux à long terme par une opération qui a le caractère d'une intégration. (On comprend que, dans ces conditions, le taux à court terme subisse des fluctuations plus importantes et plus rapides que le taux à long terme.)

En régime permanent déterminé, les dérivées s'annulent et il reste simplement à l'équilibre

$$r = R.$$

Le même raisonnement permettrait d'ailleurs de définir le taux de rentabilité P, ou taux d'intérêt technique, d'un investissement et de montrer qu'à l'équilibre P = R.

2. Le passage de l'économie déterminée à l'économie aléatoire modifie sensiblement les conclusions qui précèdent. Nous avons vu au premier chapitre que le taux d'intérêt instantané étant r, un individu ou une entreprise n'a intérêt à conserver un bien durable rendant par unité monétaire investie un service intérimaire i et ayant un taux de valorisation probable a que si

$$a + i - r > 0.$$

C'est seulement en effet moyennant cette condition que l'individu ou l'entreprise réalise un profit probable positif compensant le risque de perte encouru.

Supposons alors que le bien durable soit une créance à long terme ($i = \mathrm{R}$) et que l'économie aléatoire considérée soit de perspective stationnaire ($a = 0$), ce qui constitue la généralisation du régime permanent de l'économie déterminée. On a à l'équilibre

$$\mathrm{R} > r,$$

et on montrerait qu'on a de même

$$\mathrm{P} > \mathrm{R}.$$

Pour donner au raisonnement une forme plus concrète, considérons des entreprises spécialisées dans la transformation des biens les uns dans les autres. Les entreprises d'investissement transforment des capitaux d'emprunt en outillage productif; elles disposent, pour réaliser des profits, de la marge entre le rendement des sommes investies et l'intérêt des sommes empruntées. Le terme « rendement » est essentiellement aléatoire, à cause de l'incertitude des prix futurs et parfois aussi des productions physiques (agriculture, hydroélectricité). Le terme « intérêts » peut être aléatoire, lui aussi, si l'entreprise finance des investissements à long terme par des emprunts à court terme, qu'il faudra renouveler par la suite à des conditions incertaines. Aussi les entreprises préfèrent-elles, pour réduire le caractère spéculatif de leur activité, contracter des emprunts d'une durée comparable à celle de leurs investissements. Cette durée est très variable selon que l'investissement consiste en un stock saisonnier ou un barrage séculaire; mais elle est déterminée dans chaque cas par les conditions d'activité de l'entreprise.

Les prêts peuvent être fournis par des individus dont la durée

de placement désirée coïncide avec la durée d'investissement désirée des entreprises, les banques intervenant alors uniquement à titre de commissionnaires. Mais les banques ont une autre fonction, qui consiste à transformer certaines créances en leurs substituts plus ou moins voisins, par exemple à emprunter à vue ou à court terme pour prêter à court ou à moyen terme. Elles disposent alors, pour réaliser des profits, de la marge entre les taux d'intérêt à plus ou moins long terme.

Appelons P le rendement marginal probable net du franc investi, exprimé lui-même en monnaie, et R le taux de l'intérêt à long terme. Le profit marginal probable annuel de l'opération d'investissement est (par franc investi) P — R. Dans une économie déterminée, l'opération est profitable tant que $P > R$. On rencontre, lorsqu'intervient la loi du rendement décroissant, une limite correspondant à $P = R$. Si l'opération est à rendement constant, elle n'a théoriquement pas de limite. Dans une économie aléatoire, une opération d'investissement est limitée par le risque [19]. Au moment où elle atteint sa taille optimum, on a $P > R$.

Considérons maintenant une banque empruntant au taux d'intérêt r et prêtant au taux R pour une durée supérieure à celle de l'emprunt. Une opération de cette nature suppose le renouvellement de l'emprunt court à son expiration, et cela à un taux aléatoire (ou inversement la vente de la créance longue, à un taux également aléatoire, à l'échéance de l'emprunt court). Son profit probable est ainsi contrebalancé par un risque. Si les perspectives économiques sont jugées stationnaires par la banque, c'est-à-dire si les valeurs probables des taux d'intérêt futur sont constantes (généralisation du régime permanent de l'économie déterminée), la banque n'encourt le risque que si le profit probable est positif. On a donc à l'équilibre $R > r$, au lieu de $R = r$ en régime permanent déterminé.

En résumé, le passage de l'économie déterminée de régime permanent à l'économie aléatoire de perspectives stationnaires conduit à remplacer les égalités

(9) $$P = R = r,$$

par les inégalités

(10) $$P > R > r.$$

19. Voir chapitre III ci-dessous : Les indéterminations et le risque.

Il y a ainsi, en particulier, un éventail des taux d'intérêt, dont en économie aléatoire stationnaire, les valeurs croissent normalement avec la durée des prêts. Les inégalités précédentes peuvent, bien entendu, s'inverser dans une économie aléatoire de perspectives variables. Si la baisse du taux court est attendue, le taux long peut être inférieur au taux court du moment. Si la hausse des prix est attendue, le taux de rentabilité calculé à prix constants peut être inférieur au taux d'intérêt à long terme.

3. L'inégalité $R > r$ a été établie en supposant qu'une des formes de l'activité des banques consistait à emprunter à court terme pour prêter à long terme. Pourquoi en est-il ainsi ? C'est que, comme l'a souligné M. Hicks [20], le marché à long terme « présente une faiblesse constitutionnelle du côté des prêteurs, faiblesse qui offre une opportunité de spéculation ». De nombreuses personnes, en effet, « sont engagées dans des opérations exigeant un temps de maturation considérable; ou simplement elles tracent des plans de production continue, sous la forme d'une longue série d'achat de facteurs et de vente de produits, qu'il ne serait pas facile d'interrompre à une époque particulière. Ces personnes peuvent désirer couvrir leurs besoins futurs de capitaux de la même manière qu'elles désirent couvrir leurs besoins futurs de matières premières. Elles ont de la sorte une forte propension à emprunter à long terme. De l'autre côté du marché, il ne semble pas y avoir une propension analogue ». Ainsi l'inégalité « normale » $R > r$ découle, en premier lieu, des conditions relatives de l'offre et de la demande sur les marchés à long et à court terme. D'autre part, les arbitrages opérés par les banquiers et les spéculateurs n'arrivent pas à réaliser l'égalisation du taux long et du taux court à cause du risque qui peut aller ici jusqu'à la cessation des paiements.

On peut observer à cet égard que si la relation de l'offre et de la demande était changée de telle sorte qu'il y eût plus de prêteurs que d'emprunteurs sur le marché à long terme, les arbitrages arriveraient à réaliser une égalisation plus complète des taux, parce que le risque encouru se limiterait à une perte d'intérêts lors du replacement des capitaux prêtés à court terme. C'est la *dissymétrie des risques* qui rend compte, en dernière analyse, de l'inégalité du taux long et du taux court.

20. J. R. Hicks, *Value and Capital*, p. 146.

4. L'existence d'un *éventail des taux d'intérêt*, allant jusqu'à zéro pour la monnaie proprement dite, se relie à la question de la *préférence pour la liquidité*. Comme je l'ai indiqué un peu plus haut, préférence implique comparaison. On ne préfère pas la monnaie en elle-même, mais par rapport à d'autres biens ayant le caractère de substituts. Ces préférences s'exercent tout spécialement à l'intérieur de la chaîne des créances. Ainsi le concept de préférence pour la liquidité s'élargit. Il signifie qu'entre deux créances on préfère en général, toutes choses égales d'ailleurs, la plus courte.

Quel est le fondement de cette disposition psychologique ? Si l'on compare la monnaie aux créances à court terme, c'est avant tout une question de commodité et de frais. A ce point de vue, la monnaie est plus liquide que les dépôts eux-mêmes. Certains achats courants, les journaux, le tabac, le pain, ne se règlent pas en effet par chèques. Or, la transformation d'un dépôt en encaisse entraîne une perte de temps, peut exiger des frais de transport, ou même être momentanément impossible si les banques sont fermées. Le dépôt n'est pas ainsi un substitut parfait de la monnaie, et cette substitualité imparfaite se traduit par le versement aux déposants d'un faible intérêt.

Si l'on compare au contraire monnaie et créances à court terme aux créances à long terme, la préférence pour les premières s'explique essentiellement par le caractère spéculatif des cours futurs des créances à long terme, autrement dit par la répugnance à risquer. C'est une forme particulière de la préférence pour la sécurité, expliquant que le taux de l'intérêt compensateur croisse normalement avec le risque, c'est-à-dire avec la durée des prêts.

Bref, l'intérêt, sous son aspect monétaire, compense à court terme des incommodités et des frais auxquels viennent s'ajouter à long terme des risques croissants. La préférence pour la liquidité est ainsi, en proportion variable, une préférence pour la commodité et une préférence pour la sécurité.

5. On resserrerait évidemment l'éventail des taux d'intérêt en remplaçant dans le calcul d'actualisation les sommes dues par leurs espérances économiques. On définirait ainsi un taux d'intérêt pur de tout élément de risque. Mais il y a dans le phénomène de l'intérêt à la fois le prix du risque et le prix du temps. Il n'est donc pas certain que l'éventail des taux d'inté-

rêt purs se fermerait complètement quelle que soit la durée des créances[21].

E. — *Les marchés.*

Un modèle comprenant n biens comporte, en principe $(n - 1)$, marchés, correspondant à l'échange de $(n - 1)$ des biens contre le n^e, choisi comme numéraire. Comme un modèle de l'intérêt et de l'emploi fait intervenir cinq commodités essentielles (travail, biens directs, biens indirects, droits de créance, monnaie), c'est normalement un modèle à quatre marchés (modèle salarial type). Le désir de simplifier l'analyse peut néanmoins conduire à considérer tout d'abord des modèles à deux et trois marchés qui mettent plus facilement en lumière certaines articulations fondamentales de l'économie.

Une première simplification consiste à admettre l'identité physique des biens directs et des biens indirects, c'est-à-dire à assimiler l'investissement à un stockage : le nombre des marchés est alors réduit à trois (modèle salarial simplifié).

Une seconde simplification consiste à admettre que le travail ne s'échange pas, c'est-à-dire à considérer une économie artisanale poussée à l'extrême où chacun produit avec son outillage et la force de ses bras sans faire appel à de la main-d'œuvre salariée. En cumulant les deux simplifications précédentes, on réduit à deux le nombre des marchés : marché des biens réels et marché des créances (modèle artisanal). On a alors un modèle de l'intérêt, de la production et de l'investissement, mais non pas, à proprement parler, un modèle de l'emploi.

Il est intéressant de comparer le modèle salarial type à quatre marchés avec le modèle, également à quatre marchés, donné par M. Allais dans *Economie et Intérêt* (p. 252). Trois marchés sont les mêmes : biens directs, biens indirects, créances. Par contre, le modèle de M. Allais a en moins le marché du travail, et en plus ce qu'il appelle le marché de la monnaie circulante, ce que nous appellerions plutôt le marché des effets à court terme par opposition à celui des créances à long terme.

21. MM. Neumann et Morgenstern observent à cet égard que les problèmes posés par les préférences entre des événements incertains relatifs à des périodes différentes de l'avenir « présentent des liens très intéressants, mais encore extrêmement obscurs avec la théorie de l'épargne, de l'intérêt, etc. ».

CHAPITRE III

Fonctionnement des modèles.

I. — Statique comparée et dynamique.

L'équilibre.

1. Le fonctionnement des modèles est fondé sur le jeu des marchés. A ce titre, il repose essentiellement sur la connaissance des sommes X_j des demandes individuelles nettes sur ces marchés. Ces X_j dépendent d'un certain nombre de facteurs déterminants[22] :

— le système des prix actuels p_k;
— le système des prix attendus[23] p^i_{kn};
— les revenus distribués aux individus (intérêts et subventions budgétaires) β^i;
— les stocks préexistants x^i_k;
— les fonctions d'espérance α^i;
— les fonctions de production f^e.

Nous admettrons que cette dépendance est bien définie, c'est-à-dire que la connaissance des éléments ci-dessus suffit à déterminer les X_j pour l'ensemble des individus obéissant à la règle du jeu optimum indiquée au début de cette étude (nous préciserons cette détermination au paragr. II de ce chapitre : le Postulat de rationalité).

Les X_j ont mathématiquement le caractère de *fonctionnelles* puisqu'elles dépendent à la fois de variables p_k, β^i, x^i_k et de fonctions α^i, f^e, p^i_{kn}. Nous les écrirons sous la forme condensée

$$X_j\,(p_k,\ p^i_{kn},\ \beta^i,\ x^i_k,\ \alpha^i,\ f^e).$$

22. Dans ce qui suit, l'indice supérieur désigne les entités du modèle, i un individu, c une entreprise; l'indice inférieure j ou k désigne les biens; l'indice n une période future.

23. Il y a un prix attendu, combinaison de la valeur probable et de l'écart-type au prix éventuel, pour chaque individu (i), pour chaque bien (j) et pour chacune des périodes futures (n). Ce prix attendu dépend des perspectives propres à chaque individu, mais parfois aussi du prix actuel p_k. Toute variation infinitésimale est ainsi la somme d'une variation propre δp^i_{kn} et d'une variation par ricochet proportionnelle à δp_k.

Connaissant la forme des fonctionnelles et leurs éléments autres que les prix actuels, on peut déterminer ces derniers par les *conditions d'équilibre des marchés.*

Pour donner à notre étude la plus grande généralité possible, nous considérerons, à côté de l'ensemble des individus obéissant à un principe d'optimum, une entité libérée de toute règle de jeu dont nous désignerons les demandes par X'_j, ces quantités étant ainsi des *variables indépendantes*. Cette entité pourra être, soit « *l'autorité centrale* » agissant en vue d'objectifs transcendant les intérêts individuels, soit un des individus du modèle, dont il serait commode pour l'analyse de remplacer la détermination psychologique interne par un ou plusieurs degrés de liberté.

La demande globale nette $X_j + X'_j$ doit, à l'équilibre, être nulle sur chaque marché.

Comme on a $(n - 1)$ marchés, la n^e commodité étant le numéraire, on a $n - 1$ conditions d'équilibre. Ces conditions déterminent les $n - 1$ prix $p_1, p_2, \ldots, p_{n-1}$ lorsque le prix du numéraire est connu (en général, $p_n = 1$).

2. *L'étude générale* de l'équilibre à partir des équations précédentes soulève d'énormes difficultés. On simplifie notablement la tâche en abordant en premier lieu son *étude locale.* Tout d'abord, en effet, les fonctions psychologiques et techniques peuvent être remplacées au voisinage de l'équilibre par des paramètres, de sorte que nous n'avons plus affaire à des fonctionnelles, mais à des fonctions ordinaires. Ensuite, l'intervention de déplacements infiniment petits permet, on le sait, de linéariser les équations et de disposer ainsi des ressources de la théorie des déterminants.

Les problèmes *locaux* que nous aborderons de la sorte appartiennent à deux catégories foncièrement distinctes.

Les uns consistent à calculer la variation des prix et celle des quantités échangées lorsqu'un ou plusieurs facteurs déterminants subissant une variation infinitésimale, on passe d'une position d'équilibre initiale à une position d'équilibre infiniment voisine. Ce sont des problèmes de *déplacement de l'équilibre*, du domaine de la *statique comparée.*

Les autres consistent à suivre l'évolution du système hors de l'équilibre lorsque les facteurs déterminants de ce dernier subissent une petite perturbation. Par exemple, l'augmentation de la

demande de l'autorité centrale sur le marché d'un bien provoque initialement une hausse du prix de ce bien. Qu'arrive-t-il ensuite lorsque la perturbation se propage au cours du temps à travers l'ensemble des marchés ? C'est un problème de *déséquilibre*, du domaine de la *dynamique*.

Le déplacement de l'équilibre.

Lorsqu'on passe d'une position d'équilibre initiale donnée à une position d'équilibre finale voisine, la variation de la demande globale nette $X_j + X'_j$ est nulle, puisque la demande globale nette est elle-même nulle au départ et à l'arrivée.

Or, cette variation se compose de deux parties bien distinctes. L'une est la variation due au changement des facteurs déterminants de l'équilibre. Nous la désignerons par δX_j et l'appellerons la *variation inductrice* parce que c'est elle qui provoque le déséquilibre et déclenche la réaction du marché [24]. L'autre partie est la variation provenant des mouvements de prix induits sur les différents marchés, y compris la partie de cette variation due à la réaction du mouvement induit des prix actuels sur les prix attendus [25]. Nous l'appellerons la *variation induite* et l'écrirons :

$$\sum_k X_{jk}\, \delta p_k.$$

Variation inductrice et variation induite ont une somme nulle. On a donc :

$$\sum_k X_{jk}\, \delta p_k = -\, \delta X_j. \tag{11}$$

Les variations inductrices δX_j étant connues, les δp_k en résultent par la solution du système précédent.

Si Δ est le déterminant des X_{jk} et Δ_{jk} le mineur de l'élément X_{jk}, cette solution s'écrit sous la forme :

$$\delta p_k = -\sum_j \frac{\Delta_{jk}}{\Delta}\, \delta X_j. \tag{12}$$

On peut se proposer de résoudre le même problème de déplacement de l'équilibre lorsqu'un certain nombre de prix sont

24. Le symbole δ s'applique dans notre étude aux variations entre deux positions d'équilibre infiniment voisines. Nous réservons le symbole d aux mouvements infinitésimaux hors de l'équilibre.

25. Il peut arriver, par exemple, que telle circonstance exogène ayant fait monter sur un marché le prix actuel d'un bien, ce qui tend à restreindre la demande, les prix attendus subissent par ricochet une hausse équivalente, ce qui tend à relever la demande.

maintenus constants, par exemple par une intervention appropriée de l'autorité centrale, achetant ou vendant toute quantité offerte ou demandée aux prix considérés.

Dans ce cas, si les prix autres que i, j, m sont maintenus constants et si l'on suppose $\delta X_i \neq 0$, $\delta X_j = \delta X_m = 0$, on a :

$$\delta p_i = - \frac{\begin{vmatrix} X_{jj} & X_{jm} \\ X_{mj} & X_{mm} \end{vmatrix}}{\begin{vmatrix} X_{ii} & X_{ij} & X_{im} \\ X_{ji} & X_{jj} & X_{jm} \\ X_{mi} & X_{mj} & X_{mm} \end{vmatrix}} . \quad \delta X_i .$$

Nous dirons qu'il y a *réponse normale des marchés* [26] lorsque tous les rapports tels que $\frac{\delta p_i}{\delta X_i}$ sont positifs.

La condition nécessaire et suffisante pour qu'il en soit ainsi est évidemment, d'après ce qui précède, que les mineurs principaux de Δ et Δ lui-même, c'est-à-dire

$$X_{ii}, \quad \begin{vmatrix} X_{ii} & X_{ij} \\ X_{ji} & X_{jj} \end{vmatrix}, \; \ldots\ldots \; \Delta_{ii}, \; \Delta,$$

soient alternativement négatifs et positifs. L'ensemble de ces inégalités constitue les *conditions parfaites de réponse normale des marchés*. Si elles sont satisfaites, les rapports tels que $\frac{\delta X_i}{\delta p_i}$ sont positifs lorsque tous les marchés sont laissés à leur libre jeu en ce qui concerne les prix et qu'il n'y a de variation inductrice que sur le marché du bien i. Ils le sont également lorsqu'un nombre quelconque de marchés sont neutralisés par une action de maintien des prix (les conditions telle que $\delta p_k = 0$ étant remplacées sur ces marchés par $\delta p_k = 0$).

Les inégalités $\frac{\Delta_{ii}}{\Delta} < 0$ constituent les *conditions imparfaites de réponse normale des marchés*. Si elles sont satisfaites *seules*, les rapports tels que $\frac{\delta p_i}{\delta X_i}$ sont positifs lorsque tous les marchés sont laissés à leur libre jeu en ce qui concerne les prix, et qu'il n'y a de variation inductrice que sur le marché du bien i.

La réponse normale des marchés peut paraître un fait d'évidence : n'est-il pas naturel et nécessaire que l'accroissement

26. A la différence de M. Hicks, je n'emploie pas ici le terme de stabilité pour éviter tout risque de confusion entre le domaine de la statique comparée et celui de la dynamique.

de la demande entraîne la hausse du prix ? Il faut pourtant se défier de ce genre d'évidences. Lorsque nous jugeons intuitive celle qui nous occupe ici, nous avons en vue le cas d'un marché unique. Ou bien nous pensons, en cas de marchés multiples, à l'effet primaire de l'accroissement de l'une des demandes. Cet effet primaire est, bien entendu, une hausse du prix sur le marché intéressé. Mais il induit des effets secondaires sur les autres marchés, dont il vient perturber l'équilibre. Un ensemble complexe d'actions et de réactions se déclenche. Et il n'est nullement évident qu'au terme du processus, l'effet final sur le prix du premier marché soit de même sens que l'effet primaire.

Dire qu'il y a réponse normale des marchés, c'est dire qu'au terme des interactions mutuelles, l'effet final est en concordance avec l'effet primaire. C'est un résultat qui n'est pas insolite, mais qui n'est pas non plus une vérité manifeste.

La dynamique du déséquilibre.

La dynamique du déséquilibre a pour objet d'étudier l'évolution des marchés en fonctions du temps lorsque, les facteurs déterminants de l'équilibre étant fixés (donc en l'absence de variations inductrices), les prix sont initialement différents des prix d'équilibre. Ce déséquilibre des prix entraîne le déséquilibre des marchés, tantôt par excès de demande, tantôt par excès d'offre. Les prix se mettent aussitôt à varier. Qualitativement, le principe fondamental de la dynamique du déséquilibre est que, sur chaque marché, *un excès de demande provoque une hausse de prix, et un excès d'offre une baisse de prix.*

Quantitativement, l'hypothèse la plus simple qui puisse être faite, et qu'en conséquence j'adopterai, est que *la vitesse de variation de chaque prix est proportionnelle à l'excès de la demande sur l'offre, c'est-à-dire à la demande globale nette sur le marché où le prix se détermine.* On peut ainsi écrire :

$$\frac{1}{k_j}\frac{dp_j}{dt} = X_j + X'_j,$$

k_j étant un paramètre essentiellement positif définissant la vitesse d'ajustement de p_j sur le marché j. Le second membre peut s'écrire :

$$X_j + X'_j = X_j + X'_j - (X_j + X'_j)^0 = X_j - X^0_j,$$

puisqu'à l'équilibre la parenthèse est nulle, et puisqu'en outre X'_j est supposé fixe.

Si nous nous limitons à l'étude des petits déséquilibres, $X_j - X^0_j$ peut se développer sous la forme $\sum_k X_{jk}(p_k - p^0_k)$. Les équations du déséquilibre sont ainsi constituées par le système différentiel linéaire

$$\left|\frac{1}{k_j}\right| \frac{dp_j}{dt} = \sum_k X_{jk}(p_k - p^0_k). \quad (13)$$

Il est classique que ce système a des solutions exponentielles en $e^{\lambda t}$ si λ est racine de « l'équation en λ »

$$\Delta(\lambda) \equiv |k_i X_{ij} - \lambda\delta_{ij}|^{27} \equiv \begin{vmatrix} k_1X_{11} - \lambda & k_1X_{12} \dots & k_1X_{1n} \\ k_2X_{21} & k_2X_{22} - \lambda \dots & k_2X_{2n} \\ k_nX_{n1} & k_nX_{n2} \dots & k_nX_{nn} - \lambda \end{vmatrix} = 0,$$

$p_j - p^0_j$ est ainsi une combinaison linéaire et homogène de termes en $C_{ij}e^{\lambda_i t}$, les λ_i étant les racines de l'équation en λ, et les C_{ij} des constantes déterminées de manière à satisfaire au système différentiel et à donner aux p_j, pour $t = 0$, les valeurs initiales $\overline{p_j}$. Il est ainsi possible, dans chaque cas particulier, de suivre le mouvement du système à partir de sa position initiale.

L'application la plus importante qui puisse être faite de la théorie précédente est, comme dans la dynamique des systèmes matériels, la recherche des *conditions de stabilité*. L'équilibre est dynamiquement stable si les prix, lorsqu'on les écarte légèrement de leurs valeurs d'équilibre, sont ramenés finalement vers elles par le mécanisme des marchés. La condition nécessaire et suffisante pour qu'il en soit ainsi est que l'équation en λ ait ses racines négatives, ou à partie réelle négative, tous les termes en $e^{\lambda i t}$ et, par suite, tous les écarts $p_j - p^0_j$ tendant alors vers zéro lorsque t augmente indéfiniment.

Je dirai que dans ce cas le système considéré est doué de la *stabilité dynamique imparfaite*. La stabilité est imparfaite en ce sens que les marchés sont stables lorsqu'on les considère dans leur ensemble, compte tenu de leurs interactions mutuelles, mais qu'ils peuvent cesser de l'être lorsque certains d'entre eux sont neutralisés, c'est-à-dire fonctionnent à prix constants (nous en verrons plus loin les exemples). Au contraire, il y a *stabilité dynamique parfaite* si le système reste stable lorsque m quelconques des n prix sont maintenus cons-

27. Le symbole bien connu δ_{ij} est égal à zéro si $i \neq j$, et à 1 si $i = j$.

tants par une action appropriée de l'autorité centrale sur les m marchés correspondants.

Le principe de correspondance.

Notre analyse précédente nous a montré que, *localement*, la statique comparée repose sur l'étude de la matrice $|X_{ij}|$ et la dynamique du déséquilibre sur celle de l'équation en λ

$$|k_i X_{ij} - \lambda \delta_{ij}| = 0,$$

i et j prenant toutes les valeurs 1, 2, ..., n ou seulement certaines d'entre elles (les valeurs exclues correspondant aux marchés neutralisés).

Ce simple rapprochement nous suggère qu'il doit exister certains liens entre les lois du déplacement de l'équilibre et celles de la stabilité. Ces liens forment ce que M. P. Samuelson a appelé le Principe de Correspondance [28]. Ils autorisent à penser que, dans la mesure où la stabilité dynamique peut être postulée, certains théorèmes de statique comparée doivent s'en déduire.

Les deux méthodes d'attaque.

Nous avons ainsi à notre disposition deux méthodes pour aborder les problèmes que nous avons en vue.

La première consiste à tirer du postulat de comportement optimum des individus et des entreprises — que j'appellerai plus brièvement *Postulat de Rationalité* — tout ce qu'il est possible d'en déduire sur les X_j.

La seconde consiste à partir d'un *Postulat de Stabilité*, que nous essaierons de préciser plus loin, et à appliquer ensuite le Principe de Correspondance.

La première méthode est plus proche de l'économie concrète, car elle se réfère étroitement au comportement des hommes et aux motifs de leur conduite, mais elle oblige à des calculs complexes qu'il faut simplifier pour les interpréter, et dégage ainsi des vraisemblances plutôt que des certitudes. La seconde méthode permet, comme nous le verrons, d'établir rigoureusement quelques propositions générales, mais de portée concrète limitée.

En fait, utilisées séparément, elles ont chacune leurs défi-

28. P. Samuelson, *Foundations of Economic Analysis*, p. 258.

ciences, et si nous les distinguons pour la clarté de l'exposition, on aura généralement recours dans l'application à leur emploi combiné.

II. — Le postulat de rationalité.

Je commencerai par rappeler, aussi brièvement que possible, les études classiques sur l'équilibre de la consommation et de la production, auxquelles s'attachent, en particulier, les noms de Slutzky et de Hicks. J'esquisserai ensuite les modifications parfois profondes qu'exige la considération d'une économie étendue dans la durée et soumise aux aléas de l'avenir : l'intervention des stocks à côté des flux et, par suite, l'apparition de la notion de redistribution d'actif à côté de celle de création et d'emploi d'un revenu; le rôle du risque dans la levée des indéterminations affectant la gestion des stocks et la taille des investissements; enfin, et par-dessus tout peut-être, les conséquences du fait que l'espérance économique des stocks nominaux comme les créances et les encaisses ne dépend pas seulement des quantités, mais aussi des prix.

L'équilibre du consommateur.

1. Considérons un consommateur qui dispose d'un revenu monétaire donné β et produit des quantités données $\bar{x}_1, \ldots, \bar{x}_n$ des n commodités du modèle (certaines d'entre elles pouvant être nulles). Il dépense sur les différents marchés son revenu monétaire β et y redistribue en même temps son revenu physique $\bar{x}_1, \ldots, \bar{x}_n$ de manière à pouvoir disposer des quantités $x_1, \ldots, x_n$. Son *équation de budget* s'écrit :

$$\Sigma p_i (x_i - \bar{x}_i) = \beta. \tag{15}$$

Si $u(x_1, \ldots, x_n)$ est sa fonction d'utilité, le Postulat de Rationalité implique la maximation de u à prix constants moyennant l'équation de budget

Ce problème de *maximum lié* se résout, on le sait, par la méthode des *multiplicateurs de Lagrange*. On obtient n équilibres marginaux qui, joints à l'équation de budget, déterminent les $n + 1$ inconnues (x_i et λ). En posant pour alléger l'écriture

$$\frac{\partial u}{\partial x_i} = u_i,$$

ces $n + 1$ équations s'écrivent :

(16)
$$u_i = \lambda p_i$$
$$\Sigma p_i (x_i - x_i) = \beta.$$

Les *équilibres marginaux expriment la proportionnalité des espérances marginales aux prix des différentes commodités.*

Comme on le sait, les équations d'équilibre ne changent pas si la fonction d'utilité est soumise à une transformation et devient $U = F(u)$. Car alors $U_i = u_i . F'$ et $\frac{u_i}{u_j} = \frac{U_i}{U_j} = \frac{p_i}{p_j}$.

Aux conditions du premier ordre, exprimant sous forme d'égalités l'existence de l'équilibre, s'ajoutent d'ailleurs des conditions du second ordre exprimant sous forme d'inégalités la stabilité de l'équilibre [29]. Nous avons besoin pour ce qui suivra de déterminer *les dérivées partielles des quantités désirées individuelles*, par rapport aux propensions, au revenu monétaire et aux prix.

En posant, toujours pour alléger l'écriture,

$$\frac{\partial^2 u}{\partial x_i \partial x_j} = u_{ij}$$

et en notant qu'au voisinage d'une position d'équilibre

$$u_i = \alpha_i + \Sigma u_{ij} (x_j - x^0_j) + \ldots$$

la différenciation des équations d'équilibre donne le système suivant de $n + 1$ équations aux $n + 1$ inconnues dx_j et $d\lambda$

(17)
$$\left\{ \begin{array}{ll} \sum\limits_j u_{ij} dx_j - p_i d\lambda & = - d\alpha_i + \lambda dp_i \\ \sum\limits_j p_j dx_j & = d\beta - \Sigma (x_k - \overline{x_k})\, dp_k. \end{array} \right.$$

Au premier membre figurent les $n + 1$ inconnues; aux seconds membres figurent les différentielles, supposées connues, des propensions, du revenu monétaire et des prix. Posons

$$U = \left| \begin{array}{c|c} u_{ij} & p_i \\ \hline p_j & 0 \end{array} \right| = \left| \begin{array}{llll} u_{11} u_{12} & \ldots & u_{1n} p_1 & \\ u_{21} u_{22} & \ldots & u_{2n} p_2 & \\ \ldots & \ldots & \ldots & \\ u_{n1} u_{n2} & \ldots & u_{nn} p_n & \\ p_1 p_2 & \ldots & p_n & 0 \end{array} \right|$$

et appelons U_{ij} le mineur de U relatif à l'élément u_{ij}. La solution du système (7) s'écrit alors :

(18) $$U dx_j = \Sigma U_{ij} (\lambda dp_i - d\alpha_i) + [d\beta - \Sigma\ x_k - x'_k)\, dp_k]\ U_{n+1,\ j}.$$

29. J. R. Hicks, *Théorie mathématique de la valeur en régime de libre concurrence*, p. 9.

De cette équation fondamentale, nous déduisons d'abord l'expression des *dérivées partielles par rapport aux propensions*

(19) $$\frac{\partial x_j}{\partial \alpha_i} = -\frac{U_{ij}}{U}.$$

M. Hicks a montré qu'en vertu des conditions du second ordre on a $\frac{U_{ii}}{U} < 0$. En outre, lorsque les biens i et j sont substituts, on a par définition : $\frac{U_{ij}}{U} > 0$. D'où l'énoncé suivant : *L'accroissement de la propension à disposer d'un bien augmente la quantité désirée de ce bien et diminue la quantité désirée des biens substituts.* On est en présence d'un *pur effet de substitution*, parce que le champ des préférences est modifié en faveur d'un bien et au détriment des autres biens, sans qu'il s'y ajoute aucun effet de revenu, les propensions n'intervenant pas dans l'équation de budget.

On remarquera que le déterminant U étant symétrique, on a : $U_{ji} = U_{ij}$, et, par suite,

$$\frac{\partial x_i}{\partial \alpha_j} = \frac{\partial x_j}{\partial \alpha_i}.$$

Il y a réciprocité d'effets des variations de deux propensions sur les quantités désirées des biens correspondants.

On observera également que les résultats précédents ne sont pas modifiés par une transformation de la fonction d'utilité $v = F(u)$, pourvu que F soit une fonction croissante. On a alors, en effet :

$$V = \begin{vmatrix} v_{ij} & p_i \\ p_j & 0 \end{vmatrix} = \begin{vmatrix} u_{ij}F' + u_i u_j F'' & p_i \\ p_j & 0 \end{vmatrix} = \begin{vmatrix} u_{ij}F' & p_i \\ p_j & 0 \end{vmatrix} = U(F')^n$$

$$V_{ij} = U_{ij}(F')^{n-1}$$

$$v_i = \alpha_i F'$$

$$\beta_i = a_i F'$$

de sorte que l'équation (19) se conserve dans la transformation.

2. Passons maintenant aux *dérivées partielles par rapport au revenu monétaire* β.

On a immédiatement :

(20) $$\frac{\partial x_j}{\partial \beta} = \frac{U_{j,\,n+1}}{U},$$

cette formule étant, comme la précédente, invariante à l'égard des transformations de la fonction d'utilité. L'accroissement

de β augmente l'actif à redistribuer et produit une augmentation des quantités désirées des différents biens (sauf de certains biens inférieurs [30], et de ceux à l'utilité négative, comme le travail). En tout état de cause, nous avons affaire à un *pur effet de revenu*.

3. Il nous reste à étudier les *dérivées partielles des quantités désirées par rapport aux prix*, celles-ci résultant de la classique *équation de Slutzky :*

$$\frac{\partial x_j}{\partial p_i} = -(x_i - \overline{x}_i)\frac{U_{j,\,n+1}}{U} + \lambda\frac{U_{ij}}{U}. \tag{21}$$

Cette équation montre que la variation d'un des prix produit à la fois un *effet de substitution et un effet de revenu.*

L'effet de substitution résultant de la variation dp_i est égal et opposé à celui résultant de la variation $\lambda d\alpha_i$. L'accroissement du prix du bien i équivaut à une réduction convenable de la propension à disposer de ce bien, c'est-à-dire de l'utilité marginale qui lui est attachée. Hausse de coût et baisse d'utilité produisent qualitativement la même modification du champ des préférences.

Il y a pourtant une différence, qui tient précisément à l'effet de revenu. L'accroissement d'une propension est un phénomène purement psychologique, qui n'affecte pas les ressources matérielles de l'individu. L'accroissement d'un prix, en dehors de ses effets psychologiques, a une incidence budgétaire qui doit être prise en compte. Abstraction faite de tout changement dans les dispositions psychologiques, la hausse de prix dp_i accroît algébriquement la dépense de l'individu de $(x_i - \overline{x}_i)\,dp_i$ et le conduit ainsi à modifier par effet de revenu l'ensemble des quantités désirées des différents biens.

Cet effet de revenu peut d'ailleurs être, soit en concordance, soit en discordance avec l'effet de substitution.

L'équilibre de l'entreprise.

Les *entreprises de production* opèrent d'une manière en quelque sorte symétrique des individus en maximisant à prix constants leur profit actuel

30. Ainsi, des études statistiques ont montré que l'accroissement du revenu diminue la consommation de margarine, substitut inférieur du beurre. La question se pose de savoir si le même effet a lieu sur les créances, substitut inférieur de la monnaie selon M. Hicks. Je penche pour la négative.

$$b = \Sigma p_i x_i$$

(les produits s'exprimant par des quantités positives et les facteurs par des quantités négatives) moyennant la condition de production

(22) $$f(x_1, x_2, \ldots, x_n) = 0.$$

Ce problème symétrique se résout par la méthode des multiplicateurs de Lagrange en maximisant $f + \lambda b$. D'où les $(n + 1)$ équations d'équilibre définissant les quantités désirées x_i et le multiplicateur λ en fonction des prix du marché

(23) $$f_i = -\lambda p_i$$
$$f(x_1, x_2, \ldots, x_n) = 0.$$

Les variations des quantités désirées s'obtiennent, comme dans le cas de l'équilibre des individus, en différenciant les équations d'équilibre. Nous avons de la sorte (formule applicable à facteurs et produits) :

(24) $$\sum_j f_{ij} dx_j + p_i d\lambda = -\lambda dp_i$$
$$\sum_j f_j dx_j = 0.$$

Posons alors :

$$F = \begin{vmatrix} f_{ij} & p_i \\ p_j & 0 \end{vmatrix} = \begin{vmatrix} f_{11} f_{12} & \cdots & f_{1n} p_1 \\ f_{21} f_{22} & \cdots & f_{2n} p_2 \\ \ldots & \ldots & \ldots \\ f_{n1} f_{n2} & \cdots & f_{nn} p_n \\ p_1 p_2 & \cdots & p_n \, 0 \end{vmatrix}$$

et appelons F_{ij} le mineur relatif à l'élément f_{ij}. La solution du système s'écrit :

(25) $$F dx_j = -\sum_j \lambda F_{ij} \, dp_i.$$

On en déduit :

(26) $$\frac{\partial x_j}{\partial p_i} = -\lambda \frac{F_{ij}}{F}.$$

On voit ainsi que, dans le déplacement de l'équilibre de la production, il n'y a pas d'effet de revenu, mais un simple *effet de substitution*.

Cet effet obéit aux règles de Hicks [31] : « Lorsque le prix d'un produit croît (les prix de tous les autres facteurs et produits demeurant constants), l'offre de ce produit se trouvera accrue; l'offre de produits substituts diminuera, celle de produits com-

31. J. R. Hicks, *Théorie mathématique de la valeur en régime de libre concurrence*, p. 38.

plémentaires s'accroîtra; la demande de tout facteur sera croissante, à moins que le facteur soit un facteur régressif; sa demande sera alors décroissante.

» Lorsque le prix d'un facteur croît (le prix de tous les autres produits et facteurs demeurant inchangés), la demande de ce facteur décroîtra; la demande des facteurs substituts croîtra, celle des facteurs complémentaires diminuera; l'offre de tout produit diminuera, à moins que le produit soit un produit régressif; son offre sera alors accrue. »

Pour l'intelligence de ces règles, il faut se souvenir qu'elles sont, en réalité, des définitions déguisées de la substitualité, de la complémentarité et de la régressivité à la production. Deux produits sont substituts à la production si l'offre de l'un décroît lorsque le prix de l'autre augmente. Ils sont complémentaires à la production si l'offre de l'un croît avec le prix de l'autre. Deux facteurs sont substituts à la production si la demande de l'un croît en même temps que le prix de l'autre; ils sont complémentaires à la production si la demande de l'un varie en sens inverse du prix de l'autre. Enfin, un produit est régressif par rapport à un facteur (et réciproquement) lorsque son offre croît avec le prix du facteur (la demande du facteur décroissant quand le prix du produit croît).

Le jeu des flux et des stocks.

Dans une économie étendue dans la durée, les stocks interviennent à côté des flux. L'individu dispose encore d'un revenu monétaire β *donné* (le revenu de ses créances préexistantes, accru ou diminué de subventions ou de taxes fiscales). Par contre, en théorie du moins, son revenu physique est une inconnue du problème d'optimum : il peut produire plus ou moins s'il est artisan, travailler plus ou moins s'il est salarié. A ces termes de revenu ayant le caractère de flux s'ajoutent d'ailleurs des termes de capital ayant le caractère de stocks : son encaisse, ses créances, ses investissements à l'origine de la période élémentaire. C'est tout cet ensemble qui doit être redistribué en un flux de consommation et un stock de fin de période afin d'assurer la maximation de l'espérance totale de l'individu.

Ainsi, tandis que, pour chaque bien, l'équilibre du consommateur implique un simple arbitrage entre l'individu et le

marché, le fait que nous considérons ici un consommateur-producteur-épargnant implique pour certains biens un arbitrage multiple. Par exemple, pour un bien comme le vin, il y a double arbitrage entre le consommateur, le stock et le marché; on doit ainsi lui faire correspondre deux variables dans l'équation de budget et deux dans l'expression de l'espérance (il y aurait même triple arbitrage si l'individu était à la fois producteur et consommateur du bien considéré). L'arbitrage reste simple — entre l'individu et le marché — s'il s'agit d'une commodité non stockable, soit positive comme une denrée périssable, soit négative comme une quantité de travail (encore que le surmenage diminue la capacité de travail future). Il reste encore simple — entre le stock et le marché — s'il s'agit d'un stock productif de services, mais non consommable ni productible directement, comme une encaisse, ou une créance.

Enfin, une entreprise produisant un bien stockable — ce qui est le cas général — est appelée à un double arbitrage entre l'atelier, le parc et le marché.

Ces exemples nous montrent que la théorie classique de l'équilibre de la consommation et de la production doit subir une première adaptation tenant compte de l'interaction des flux et des stocks. A un bien déterminé peuvent correspondre deux ou même trois variables par rapport auxquelles l'espérance doit être maximisée.

Ajoutons que pour les investissements, l'équation de budget — qui d'ailleurs dans notre optique traduit plutôt un bilan de passage — doit tenir compte du dépérissement entre le début et la fin de la période élémentaire.

Les indéterminations et le risque.

L'existence de l'équilibre est liée à des conditions du premier ordre qui ont été écrites plus haut; sa stabilité est liée, on le sait, à des conditions du second ordre qui se rattachent à la loi de l'utilité décroissante pour le consommateur, à celle du rendement décroissant pour l'entreprise. Il est clair, par exemple, que des suppléments égaux de main-d'œuvre (ou de matières premières) appliqués à un *équipement fixe* assurent des suppléments de production décroissants qui finissent même par tendre rapidement vers zéro.

Mais il en va autrement dans deux cas importants, celui du stockage et celui des investissements à rendement constant.

1. Envisageons d'abord le simple arbitrage d'une quantité donnée de produits entre le stock et le marché.

La liaison tenant lieu de condition de production s'écrit simplement : $x + X = X_0$, et le profit est à une constante près, en économie déterminée $px + PX$, p étant le prix actuel sur le marché et P le prix futur d'écoulement du stock ramené en valeur actuelle.

La méthode générale tombe ici en défaut. L'optimum consiste à tout stocker, si p est inférieur à P, et dans l'hypothèse inverse à tout vendre. Si $p = P$, la conduite à tenir est indéterminée.

En économie aléatoire, au contraire, la difficulté s'évanouit grâce à la correction de risque. Au stock X est attachée, en effet, une espérance de profits de la forme $PX - \lambda \frac{\sigma^2 X^2}{O}$, c'est-à-dire une fonction décroissante de X. On retrouve un optimum véritable au lieu d'agir par tout ou rien ou de tomber dans un complet arbitraire.

2. Des circonstances analogues se présentent lorsqu'on aborde l'équilibre de l'investissement. Nous avons vu que la production effectuée au moyen d'un équipement fixe est régie par la loi du rendement décroissant. Mais si, par contre, au moment où l'on choisit la taille d'un équipement, on applique par la pensée à un outillage croissant des quantités également croissantes de main-d'œuvre et de matières premières, on a bien souvent un rendement constant ou même croissant.

Cette circonstance est illustrée par l'exemple schématique de M. Allais [32], où la fonction de production est de la forme $y = \sqrt{Ix}$, I désignant la taille de l'équipement et x l'emploi de main-d'œuvre. A équipement constant, la production augmente moins vite que l'emploi (rendement décroissant); mais si l'équipement et l'emploi augmentent simultanément et dans la même proportion, il en est de même pour la production. Le produit physique de l'entreprise est proportionnel à I, et si les prix et salaires futurs sont présumés fixes, le profit lui-même s'accroît comme la taille de l'équipement. Le problème d'optimum, ainsi que dans l'exemple du stockage, semble se résoudre par tout

32. M. Allais, *Economie et Intérêt*, Annexes I et II.

ou rien, à moins de conduire à une complète indétermination.

L'investissement peut être alors limité par le site, — lorsqu'il s'agit de la mise en valeur de richesses naturelles —, par le dépassement de l'échelle humaine et les difficultés d'organisation, de commandement et de contrôle qui en résultent; enfin, par la disparition de la compétition atomistique, évidemment incompatible avec un certain degré de croissance des équipements [33].

A côté de ces restrictions aujourd'hui classiques, l'expérience semble bien montrer qu'il existe une *limitation par le risque*. M. Hicks a esquissé cette notion dans les termes suivants [34] : « Lorsque la grandeur projetée de la firme croît, les pertes possibles deviennent rapidement plus grandes, et les gens sont habituellement de moins en moins disposés à courir le risque de telles pertes. Or, nous avons montré qu'un facteur de risque croissant peut être représenté par une variation des prix attendus au désavantage de l'entrepreneur; évidemment, cette variation est susceptible d'arrêter à un moment donné l'expansion de la firme. » Cet exposé, auquel je me rallie quant au fond, soulève néanmoins dans la forme une objection : il semble impliquer que les prix à faire entrer dans le calcul varient avec la taille de l'entreprise, et qu'on s'écarte ainsi des conditions classiques de l'équilibre concurrentiel.

La théorie de l'espérance économique présentée dans cet article lève au contraire cette objection. En remplaçant la notion vague de « prix attendu » par le concept précis du complexe « valeur probable, écart-type des prix futurs », on peut étendre à l'économie aléatoire l'hypothèse de base de l'équilibre concurrentiel, selon laquelle les maximations s'effectuent à prix constants. Les prix déterminés de la théorie classique sont remplacés ici par les distributions de probabilités des prix éventuels, et en première approximation par leurs moments d'ordre 1 et 2, la valeur probable et l'écart-type. Dans une économie concurrentielle aléatoire, le Postulat de Rationalité conduit à maximiser chaque espérance économique à valeur probable et écart-type constants des prix futurs. C'est bien l'extension de l'hypothèse atomistique, puisque le comportement de chaque entreprise est, de la sorte, réputé sans influence sur les prix :

33. P. Samuelson, *Foundations of economic analysis*, p. 232.
34. J. R. Hicks, *Value and Capital*, p. 200.

la seule différence est qu'il s'agit de prix entendus en probabilité.

Le problème de la grandeur optimum d'un investissement à rendement constant est alors l'équivalent concret de celui de la taille optimum d'une opération aléatoire : je l'ai traité au premier chapitre et n'y reviendrai pas.

L'intervention des prix dans la fonction d'espérance.

1. L'espérance économique attachée à un stock nominal, encaisse ou créance, dépend des prix attendus, qui sont eux-mêmes en corrélation plus ou moins étroite avec les prix actuels.

Supposons pour un instant que cette corrélation puisse être négligée, c'est-à-dire que les prix attendus soient disjoints des prix actuels. Supposons, en outre, que l'encaisse soit surabondante par rapport aux besoins actuels de fonds de roulement. Dans ces conditions, à la vérité particulières, les prix actuels ne figurent pas dans la fonction d'espérance, et le calcul de M. Hicks demeure valable, sous réserve de tenir compte du jeu des flux et des stocks, et de modifier comme je l'ai esquissé les équations d'équilibre de l'entreprise.

Si nous prenons soin, en outre, de rassembler sous une même rubrique les biens complémentaires qui pourraient exister dans le modèle, de manière à n'avoir finalement que des biens substituts les uns par rapport aux autres, nous avons les inégalités

$$\frac{U_{ii}}{U} < 0, \ \frac{U_{ij}}{U} > 0 \ (i \neq j).$$

Ces relations signifient que, pour chaque individu, l'effet de substitution tend à réduire la demande du bien en hausse et à accroître celle des autres biens. L'effet individuel de revenu est, par contre, de sens douteux. « Lorsque le prix d'un bien hausse [35], un consommateur s'appauvrit proportionnellement au montant qu'il affectait antérieurement à la dépense de ce bien. La hausse de prix a donc un effet semblable à une baisse de revenu... l'équation est encore valable lorsque l'individu est vendeur de x ; mais dans ce cas (le vendeur d'un bien se trouve plus riche lorsque le prix hausse), le sens de l'effet est inversé. ».

On ne peut, de la sorte, rien affirmer de l'effet résultant. Mais

35. J. R. Hicks, *Théorie mathématique de la valeur en régime de libre concurrence*, p. 15 et 22.

l'incertitude qui règne sur le sens de ce dernier à l'échelle individuelle s'atténue et peut même disparaître à l'échelle collective. Si, en effet, l'autorité centrale n'intervient que faiblement sur le marché du bien considéré, achats et ventes se compensent à peu près globalement. Si, en outre, les facteurs de $(x_i - x_i)$ dans l'équation de Slutzky ne diffèrent pas trop d'un individu à l'autre — c'est-à-dire si acheteurs et vendeurs réagissent en moyenne de la même façon à une hausse du revenu — la somme des termes de revenu sera relativement faible, tandis que les termes de substitution, tous de même sens, conduiront par leur sommation à un résultat relativement important, de sorte qu'on aura (quels que soient i et j) :

$$X_{ii} < 0, \qquad X_{ij} > 0 \, (i \neq j).$$

On dira alors que toutes les commodités du modèle sont des substituts d'ensemble (gross substitute). C'est ce que j'appellerai brièvement le *cas de substitualité* ou *cas S*.

2. Abandonnons maintenant l'hypothèse restrictive essentielle qui nous a conduits aux conclusions précédentes, et supposons que *les prix actuels figurent dans les fonctions d'espérance*. Nous pénétrons dans un domaine beaucoup plus complexe que je n'ai pas la prétention d'explorer. Je me limiterai à quelques remarques simples et capitales.

Distinguons, dans le modèle, le groupe des biens réels et le groupe des biens nominaux, et supposons que dans le premier groupe le prix de chaque bien et, par suite, le niveau général des prix s'accroissent dans la même proportion. Cette variation proportionnelle n'offre aucune opportunité de substitution à l'intérieur du groupe des biens réels. En revanche, si les prix attendus sont disjoints des prix actuels, ou augmentent dans une moindre mesure qu'eux (c'est-à-dire, dans la terminologie de M. Hicks, si l'élasticité des expectations de prix est inférieure à l'unité), une opportunité de substitution prend naissance entre le groupe des biens réels et le groupe des biens nominaux. L'individu aura intérêt, dans cette hypothèse, à développer dans l'immédiat les arbitrages de biens réels contre des encaisses ou des créances, pour reconvertir ultérieurement ces dernières en biens réels. C'est précisément par le jeu de ces arbitrages qu'on aboutira à l'inégalité $X_{ij} > 0$, j désignant un bien réel et i un bien nominal.

Mais allons plus loin dans nos hypothèses et supposons que les prix attendus des biens réels augmentent dans la même mesure que leurs prix actuels (c'est-à-dire que l'élasticité des expectations de prix soit égale à l'unité). Le développement des arbitrages entre biens présents et biens futurs à travers les stocks nominaux devient désormais sans motif. L'effet de substitution disparaît. Dans ce cas, le signe de X_{ij} dépend des effets de revenu qui, pour faibles qu'ils soient en général, deviennent alors prépondérants.

La hausse des prix, on le sait, appauvrit les créanciers (y compris les détenteurs d'encaisses), et enrichit les débiteurs. Or, la masse des individus et des entreprises, toutes compensations faites, a, en général, un solde créditeur en francs. Le cas extrême d'un solde nul se produirait s'il n'y avait pas eu d'emprunts d'Etat pour le financement des dépenses publiques et si, en outre, toute la monnaie en circulation avait pour contrepartie une créance de la Banque d'émission sur les membres de la communauté. Mais dès lors que l'Etat a emprunté, la collectivité est devenue créancière; et dès lors qu'une partie des billets a été émise pour faire face au déficit budgétaire, la somme des encaisses particulières est supérieure à la dette totale contractée à l'occasion des émissions de monnaie.

La hausse des prix produit ainsi un effet global d'appauvrissement qui conduit en moyenne les individus à restreindre leurs flux de consommation et leurs stocks exprimés en termes réels. Encaisses et créances réelles tendent ainsi à se réduire. Il ne s'ensuit pas qu'il en soit nécessairement de même des encaisses et créances nominales. Il peut néanmoins en être ainsi lorsque les besoins de biens consommables (nourriture, chauffage, habillement) sont beaucoup moins compressibles que ceux de certains biens nominaux (encaisse thésaurisée et créances). On peut aboutir de la sorte à une situation dans laquelle les X_{ii} et certains des X_{ij} sont négatifs. Nous dirons qu'on se trouve alors dans *le cas mixte ou cas M*.

Il n'est nullement exclu, enfin, que les effets de substitution se renversent entre le groupe des biens réels et le groupe des biens nominaux. C'est le cas de la *fuite devant la monnaie*, où toute hausse des prix actuels des biens réels laisse présager une hausse plus ample de leurs prix futurs — l'élasticité des expectations de prix étant alors supérieure à l'unité. Lorsque

ces circonstances apparaissent, la hausse de prix d'un bien réel stimule la demande de ce bien, l'effet de substitution l'emportant sur l'effet d'appauvrissement. On se trouve dans ce que j'appellerai le *cas inversé ou cas I*, certains des X_{ii} étant positifs et certains des X_{ij} négatifs.

3. Nous venons de voir que la question du signe des X_{ij} est loin d'être simple. La raison principale en est que les effets de substitution peuvent s'annuler ou même s'inverser, selon la tendance des expectations de prix. Tantôt cette tendance conduit à considérer les prix futurs comme indépendants des prix actuels, et à envisager les fluctuations de ceux-ci comme des faits accidentels et temporaires. Tantôt les prix attendus sont en corrélation si étroite avec les prix actuels que toute modification de ces derniers est considérée comme acquise définitivement pour l'avenir. Tantôt même, les hommes sont enclins à considérer la variation des prix actuels comme l'amorce d'un mouvement destiné à se poursuivre et à s'amplifier dans le futur.

Aucun de ces points de vue ne s'impose *a priori*. Dans une économie parfaitement fluide, un mouvement de prix ne survivrait pas aux circonstances, plus ou moins fortuites, qui l'auraient engendré (abondance ou pénurie d'une récolte, etc.). La chose est déjà plus difficile lorsqu'il s'agit d'un mouvement du niveau général des prix, le cas fortuit étant alors exclu par la loi des grands nombres. On pourrait cependant concevoir des phases d'inflation productive, où la hausse des prix, engendrée par la concurrence autour des facteurs nécessaires à l'investissement, se résorberait dans le surplus de production obtenu au terme du processus. Mais on se heurte alors aux tendances de l'économie moderne, à la rigidité dans le domaine des prix, et plus encore des salaires. Rigidité dissymétrique d'ailleurs, car elle s'exerce principalement dans le sens de la résistance à la baisse. D'autre part, ce ne sont pas tant les faits qui comptent que l'opinion qu'en ont les hommes. Si ceux-ci croient que la hausse est temporaire, leur foi dans la monnaie reste intacte et les effets de substitution se déclenchent. A partir du moment, au contraire, où la hausse apparaît définitive, les effets de substitution disparaissent en même temps que la foi dans la monnaie. Rien n'est plus révélateur à cet égard que l'étude du processus inflationniste à la fin de la première guerre

mondiale. Le phénomène semble d'abord occasionnel, on incrimine la pénurie, les hauts salaires, les mercantis, et l'on compte que le retour à l'état de paix ramènera les prix normaux; pour faire patienter les moins favorisés, on leur attribue une indemnité temporaire de vie chère. Ce n'est qu'au bout de plusieurs années que la masse se rend à l'idée que le pouvoir d'achat de la monnaie s'est effondré. Dès lors, chacun est sensibilisé aux mouvements du niveau général des prix. Le « nominalisme », c'est-à-dire la croyance aux valeurs nominales, cède la place au « réalisme », c'est-à-dire à la croyance aux valeurs réelles. Si même le rythme de l'inflation s'accentue, non seulement les valeurs nominales cessent d'être préférées, mais elles sont délaissées parce que la hausse des prix apparaît sans remède et sans limite : on entre dans la volute infernale.

Il faut une longue période de stabilité pour effacer ces impressions (comme une longue période de plein emploi est nécessaire pour effacer le souvenir du chômage) et conduire les masses à croire de nouveau aux valeurs fiduciaires.

4. Au terme de cette analyse, nous pouvons conclure que les demandes globales nettes X_i et leurs dérivées partielles X_{ij} sont déterminées et qu'elles sont accessibles au calcul moyennant la connaissance d'un certain nombre d'éléments de départ. Le problème se présente toutefois d'une manière plus complexe qu'on ne l'imagine en général, et une solution valable ne peut lui être apportée qu'après une étude attentive de chaque cas d'espèce.

III. — Postulat de stabilité.

Cette partie de notre étude nous conduit à poser une question préalable : la stabilité de l'équilibre économique peut-elle être postulée ?

Les économies concrètes au milieu desquelles nous vivons n'ont cessé, depuis quarante ans, d'effectuer sous nos yeux des soubresauts violents, et la neutralité monétaire du XIX[e] siècle est devenue pour nous, au double sens du terme, l'âge d'or. Mais le fait de vivre en déséquilibre permanent ne témoigne pas nécessairement contre la stabilité de l'équilibre. On peut soutenir, en effet, que les troubles observés dans l'économie concrète proviennent bien plutôt des variations brutales des facteurs de l'équilibre (avant tout des ruptures provoquées par

deux guerres mondiales) que du mécanisme interne des marchés. On peut ajouter que ces troubles sont accrus par l'écart, souvent considérable, entre les conditions de l'économie réelle et celles du régime concurrentiel vrai, ainsi que par la rigidité de certains paramètres de prix. De la sorte, nous assisterions à une évolution turbulente sans que l'équilibre soit instable au sens exact de ce terme (pour s'en écarter, il faudrait d'abord l'avoir atteint).

Quelle que soit d'ailleurs l'opinion de chacun, l'expérience paraît difficilement pouvoir trancher la question à cause du nombre et de la complexité des observations à interpréter. C'est pourquoi certains ont été tentés de recourir au raisonnement *a priori*.

M. Hicks range parmi les influences stabilisatrices les effets de substitution, particulièrement puissants dans le cas (S), la réaction du mouvement des prix sur l'encaisse nécessaire et, par suite, sur le taux de l'intérêt, l'appauvrissement global résultant d'une hausse générale des prix [36]. On a objecté toutefois à son analyse le fait qu'elle ne repose pas sur la considération d'un modèle dynamique précis. Aussi ne pouvons-nous lui accorder une confiance absolue, quelque lumière qu'elle projette sur les comportements humains.

La stabilité dynamique reste ainsi pour nous un postulat. Nous ne pouvons démontrer qu'il est fondé. Nous savons cependant qu'il est nécessaire pour que la science de l'équilibre et de son déplacement ait un sens. A son défaut, en effet, l'équilibre ne s'établirait pas, ou du moins serait à la merci de toute variation infinitésimale de chacun de ses facteurs déterminants.

1. *Le cas S.*

Les relations entre statique comparée et dynamique sont dominées, dans le cas (S), par une proposition fondamentale de M. Lloyd A. Metzler, que j'énoncerai sous la forme légèrement modifiée ci-après : « Si, dans un système de marchés, toutes les commodités sont des substituts d'ensemble (cas S), les conditions de stabilité dynamique parfaite sont équivalentes

36. J. R. Hicks, *Value and Capital*, chap. xx; Lange, *Price Flexibility and Employment*, *Cowles Commission*, 1944; Mosak, *General Equilibrium Theory in International Trade*, *Cowles Commission*, 1944.

aux conditions de stabilité dynamique imparfaite, équivalentes elles-mêmes aux conditions parfaites de réponse normale des marchés selon M. Hicks. »

M. Metzler démontre la seconde équivalence en étudiant simultanément le système d'équations différentielles

$$\frac{1}{k_i}\frac{dp_i}{dt} = \sum_j X_{ij}(p_j - p^0_j) \tag{13}$$

et le système d'équations aux différences

$$y_i(t) = \sum_j (k_i X_{ij} + \delta_{ij})\, y_j(t). \tag{27}$$

La démonstration se fait alors en deux temps : 1° les systèmes (13) et (27) sont en même temps stables ou instables; 2° les conditions parfaites de Hicks sont nécessaires et suffisantes pour la stabilité du système d'équations aux différences. Je renvoie le lecteur, pour plus de détails, au mémoire original de M. Metzler [37].

Ainsi, les conditions nécessaires et suffisantes de la stabilité dynamique imparfaite sont identiques aux conditions parfaites de réponse normale des marchés, à savoir que les déterminants

$$X_{ii} \quad \begin{vmatrix} X_{ii} X_{ij} \\ X_{ji} X_{jj} \end{vmatrix}, \text{ etc.,}$$

soient alternativement négatifs et positifs.

Considérons maintenant un système partiel obtenu en neutralisant certains marchés du système (13); les déterminants dont le signe conditionne l'équilibre dynamique du système partiel figurent tous dans la suite précédente (on les obtient en excluant les indices correspondant aux marchés neutralisés). Comme ils sont alternativement négatifs et positifs, tout système partiel est dynamiquement stable d'après le théorème de M. Metzler. Donc, la stabilité dynamique imparfaite entraîne dans le cas (S) la stabilité dynamique parfaite [38]. Comme la réciproque est évidente, la première partie de notre proposition est démontrée à son tour.

Ainsi, dans le cas (S), la stabilité parfaite ou imparfaite de l'équilibre implique la réponse normale parfaite des marchés,

37. Lloyd A. Metzler, *Stability of Multiple Markets : The Hicks conditions*, *Econometrica*, octobre 1945.

38. La notion de stabilité dynamique parfaite est implicitement contenue dans l'article précité de M. Metzler. Elle correspond au cas où la stabilité imparfaite est assurée pour tous les systèmes de valeurs possibles des vitesses d'ajustement.

et réciproquement. Le Principe de Correspondance entre statique comparée et dynamique s'applique d'une manière étroite et bilatérale [39].

2. *Les cas (M) et (I).*

Les cas (M) et (I) ou quelqu'un des X_{ij} est < 0 ou quelqu'un des $X_{ii} > 0$ sont plus complexes que le cas (S) et les relations entre dynamique et statique comparée y sont plus nuancées.

1° La double équivalence entre stabilité parfaite, stabilité imparfaite et réponse normale des marchés tombe parfois en défaut.

Il peut y avoir stabilité dynamique imparfaite sans stabilité dynamique parfaite, et sans réponse normale même imparfaite des marchés, comme le montre la matrice suivante des X_{ij} (supposée assortie de vitesses d'ajustement convenables : $k_p < 2\ k_c$) .

$$\begin{vmatrix} -2 & -1 \\ +4 & +1 \end{vmatrix}$$

Inversement, il peut y avoir réponse normale des marchés sans stabilité dynamique d'aucune sorte, comme nous le verrons plus loin en détail.

2° Un résultat important subsiste néanmoins. C'est que la *réponse normale parfaite des marchés est une condition nécessaire de la stabilité dynamique parfaite.*

Du système complet à *n marchés*, extrayons, en effet, le système partiel correspondant aux marchés i, j, m. L'équation en λ correspondante est :

$$\delta(\lambda) \equiv \begin{vmatrix} k_iX_{ii-\lambda} & k_jX_{ji} & k_iX_{im} \\ k_iX_{ij} & k_jX_{jj-\lambda} & k_jX_{im} \\ k_mX_{mi} & k_mX_{mi} & k_mX_{mm-\lambda} \end{vmatrix} = 0.$$

c'est-à-dire :

$$\delta(\lambda) \equiv -\lambda^3 + \ldots\ldots + k_ik_jk_m\delta,$$

$k_ik_jk_m\delta$ représentant le déterminant obtenu en faisant $\lambda = 0$ dans $\delta(\lambda)$.

δ est nécessairement négatif. S'il était positif, on aurait, en effet, $\delta(0) > 0$ (les k étant essentiellement positifs), et comme, d'autre part, $\delta(+\infty) < 0$, $\delta(\lambda)$ s'annulerait nécessairement

39. La même circonstance se présente (Samuelson) dans le cas des matrices symétriques ($X_{ij} = X_{ji}$), les racines de l'équation en λ étant alors toutes réelles d'après un théorème bien connu d'Hermite. Toutefois, ce cas est beaucoup plus restreint, puisqu'il suppose des relations d'égalité et non plus d'inégalité.

pour une valeur réelle de λ, ce que nous excluons. On montrerait, d'une manière analogue, que tous les mineurs principaux d'ordre impair du déterminant Δ du système complet sont nécessairement négatifs. De même, les mineurs d'ordre pair de Δ sont nécessairement positifs. Les conditions parfaites de réponse normale des marchés sont donc remplies.

3° La même méthode peut servir à démontrer un résultat partiel intéressant.

Supposons qu'un système de marchés, i, j, k, ..., m possède la stabilité dynamique imparfaite, et qu'il en soit de même du système obtenu en neutralisant le marché i. Nous savons, d'après ce qui précède, que les termes fixes des équations en λ correspondantes sont de signe opposé. On a donc :

$$\frac{\begin{vmatrix} 1 & 0 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & X_{jj} & X_{jk} & \dots & X_{jm} \\ 0 & X_{kj} & X_{kk} & \dots & X_{km} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & X_{mj} & X_{mk} & \dots & X_{mm} \end{vmatrix}}{\begin{vmatrix} X_{ii} & X_{ij} & X_{ik} & \dots & X_{im} \\ X_{ji} & X_{jj} & X_{jk} & \dots & X_{jm} \\ X_{ki} & X_{kj} & X_{kk} & \dots & X_{km} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ X_{mi} & X_{mj} & X_{mk} & \dots & X_{mm} \end{vmatrix}} < 0$$

Mais le rapport précédent représente la valeur de $-\frac{\delta p_i}{\delta X_i}$ lorsque la demande sur le marché i augmente de δX_i, et que les autres marchés s'adaptent sans intervention extérieure au nouvel équilibre. Ainsi, *lorsque deux systèmes de marchés, dont le second diffère seulement du premier par la neutralisation du marché* i, *sont l'un et l'autre imparfaitement stables, il y a réponse normale des marchés à l'accroissement de la demande sur le marché* i, *les autres marchés ne subissant aucune intervention extérieure.*

4° *La réponse normale parfaite des marchés est une condition suffisante de la stabilité dynamique parfaite dans le cas de un ou deux marchés.*

Dans le premier cas, en effet, l'inégalité signifie en même temps stabilité dynamique et croissance du prix avec la demande.

Dans le second cas, les conditions parfaites de réponse normale des marchés s'écrivent :

$$X_{11} < 0, \quad X_{22} < 0, \quad \begin{vmatrix} X_{11} X_{12} \\ X_{21} X_{22} \end{vmatrix} > 0,$$

et les conditions de stabilité dynamique parfaite :

$$k_1 X_{11} < 0, \; k_2 X_{22} < 0 \; k_1 X_{11} + k_2 X_{22} < 0 \; k_1 k_2 \begin{vmatrix} X_{11} X_{12} \\ X_{21} X_{22} \end{vmatrix} > 0.$$

Les premières entraînent les secondes et réciproquement.

5° *La réponse normale parfaite des marchés ne suffit pas à garantir la stabilité dynamique parfaite dans le cas de plus de deux marchés.*

Envisageons, par exemple, la matrice ($m > 0$) :

$$\begin{vmatrix} -1 & -1 & -m \\ +1 & -1 & -1 \\ 0 & +1 & -1 \end{vmatrix}$$

L'équation en λ correspondante est :

$$\Delta(\lambda) \equiv \begin{vmatrix} -1-\lambda & -1 & -m \\ +1 & -1-\lambda & -1 \\ 0 & +1 & -1-\lambda \end{vmatrix} = 0.$$

Les mineurs principaux de Δ sont alternativement négatifs et positifs; on vérifie, d'autre part, que dans le développement de $\Delta(\lambda)$ tous les coefficients sont de même signe :

$$\Delta(\lambda) \equiv -(1+\lambda)^3 - 2(1+\lambda) - m$$
$$\equiv -\lambda^3 - 3\lambda^2 - 5\lambda - (m+3).$$

Pour que les trois racines soient négatives ou à partie réelle négative, il faut une *condition supplémentaire* qui s'écrit ici : $m < 12$.

A la frontière ($m = 12$), on a :

$$\Delta(\lambda) \equiv -(\lambda + 3)(\lambda^2 + 5).$$

A la racine -3 correspond un terme qui s'amortit exponentiellement avec le temps; aux racines purement imaginaires correspond un terme sinusoïdal qui représente une oscillation d'amplitude constante. On est à la limite entre la stabilité et l'instabilité.

Pour $m > 12$, l'équilibre est instable, les deux racines imaginaires conjuguées ayant leur partie réelle positive : on assiste à des oscillations dont l'amplitude croît exponentiellement

Exemple numérique :

$$m = 33, \quad \lambda = -4. \quad \frac{1 + i\sqrt{35}}{2} \quad \frac{1 - i\sqrt{35}}{2}$$

Ainsi, il peut y avoir réponse normale parfaite des marchés sans stabilité dynamique d'aucune sorte.

Des circonstances analogues se présentent dans le cas d'équations en λ de degré supérieur à 3. Pour le 4[e] degré, par exemple, la matrice :

$$\begin{vmatrix} 0 & -1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & -1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & -1 \\ +1 & -1 & +1 & -1 \end{vmatrix}$$

a ses mineurs principaux alternativement négatifs (ou non positifs) et positifs. Elle a, d'autre part, pour équation en λ :

$$\Delta(\lambda) \equiv \lambda^4 + \lambda^3 + \lambda^2 + \lambda + 1 \equiv \frac{\lambda^5 - 1}{\lambda - 1} = 0.$$

Les racines de l'équation sont les racines cinquièmes de l'unité autres que $+1$. Il est clair que deux d'entre elles ont leurs parties réelles positives.

Les conclusions précédentes subsistent si on ajoute un terme négatif suffisamment petit ε à chacun des termes de la diagonale principale (exemple donné par M. P. Samuelson)[40]. *Ainsi la stabilité dynamique parfaite entraîne les conditions parfaites de réponse normale des marchés, et certaines conditions supplémentaires.*

Ces *conditions supplémentaires* peuvent s'interpréter à leur tour en termes de *statique comparée*. Dans le cas des trois marchés envisagés plus haut, la condition supplémentaire peut s'expliciter sous la forme :

$$\Sigma \frac{1}{k_m} \cdot \frac{-\begin{vmatrix} X_{ii} X_{ij} \\ X_{ji} X_{jj} \end{vmatrix}}{\Delta} > \frac{1}{\Sigma k_i (-X_{ii})}.$$

Cette inégalité signifie, en gros, que la sensibilité moyenne des prix à la variation des demandes correspondantes est plus grande sur les marchés réunis que sur les marchés isolés. Mais cet énoncé n'a qu'une valeur indicative. La condition exacte fait intervenir les vitesses d'ajustement.

3. *Portée du principe de correspondance.*

L'analyse qui précède nous conduit à un résultat important. C'est que, *dans la mesure où la stabilité parfaite peut être postulée, il y a nécessairement réponse normale parfaite des*

40. P. Samuelson, *Foundations of economic analysis.* — Renvoi de la p. 273.

marchés. L'accroissement de la demande d'un bien accroît finalement le prix de ce bien, les autres marchés étant, en proportion quelconque, soit laissés à leur libre jeu, soit neutralisés.

En outre, dans les cas (M) et (I) et pour plus de deux marchés, la stabilité parfaite entraîne des conditions supplémentaires dont j'ai donné un exemple.

Un *postulat d'ordre dynamique nous conduit ainsi à un théorème de statique comparée.*

L'analyse qui précède s'apparente aux études antérieures de MM. Hicks et Samuelson. Elle en diffère cependant par quelques traits importants. M. Hicks, ne travaillant pas sur un modèle dynamique explicite, définit la stabilité par la réponse normale des marchés, alors que je me suis efforcé de distinguer les deux notions — dont l'une relève de la dynamique et l'autre de la statique comparée — et de montrer qu'elles ont entre elles des rapports assez complexes. D'autre part, M. Hicks a choisi comme variable indépendante le prix d'un des biens [41], et considéré la variation de demande induite par la variation de ce prix. Il me paraît plus conforme à la philosophie de cette étude de conserver le caractère de variables indépendantes aux facteurs déterminants de l'équilibre, bien qu'à la vérité les deux conceptions se ramènent l'une à l'autre lorsqu'il s'agit de variations d'un seul prix.

Quant à M. Samuelson, il s'en tient à la notion de stabilité dynamique imparfaite qui n'a de portée en statique comparée que lorsqu'elle coïncide avec la stabilité dynamique parfaite, par exemple dans le cas S et dans celui des marchés simples. C'est pourquoi, d'ailleurs, il peut pousser jusqu'à des conclusions précises l'application du Principe de Correspondance à son modèle keynésien [42], ramené à un système différentiel du premier degré.

Observons enfin que, même dans l'hypothèse de stabilité dynamique parfaite, les résultats obtenus demeurent de caractère très général et qu'il faut le plus souvent recourir au Postulat de Rationalité — c'est-à-dire aux motifs profonds de l'action humaine — pour dégager le sens et l'ordre de grandeur des interactions de marchés.

Pierre MASSÉ.

41. J. R. Hicks, *Théorie mathématique de la valeur en régime de libre concurrence*, p. 26.
42. P. Samuelson, *Foundations of Economic Analysis*, chap. IX, p. 276.

LA PRODUCTIVITÉ INTÉGRALE DU TRAVAIL ET SA MESURE

La notion la plus couramment utilisée dans les mesures de productivité est la *productivité brute du travail*, c'est-à-dire la production par heure de travail dépensée dans l'industrie. Cette mesure est commode, mais elle peut donner une idée inexacte de la productivité du travail total. Elle néglige, en effet, les heures de travail incluses dans les matières premières, dans l'usure de l'équipement et, d'une manière générale, dans tous les *facteurs de production* extérieurs consommés par l'industrie.

Une industrie qui progresse s'*équipe* et se *spécialise*. De ce fait, la proportion de travail inclus dans ces *facteurs extérieurs* augmente par rapport au travail dépensé dans l'industrie. On risque donc d'avoir une mesure *trop optimiste* du progrès en ne comptant que le travail dépensé à l'échelon final de la production.

I. — Les quatre notions de la productivité.

Pour obtenir une mesure plus fidèle, on peut faire appel à trois autres notions que nous nommerons : la *productivité intégrale du travail;* la *productivité globale des facteurs;* la *productivité nette du travail.*

Pour définir ces notions, désignons par : P, la production brute de l'industrie; T, le travail dépensé dans l'industrie; F, les facteurs de production extérieurs (c'est-à-dire autres que le travail); T_f, le travail inclus dans ces facteurs. Ces quatre grandeurs fondamentales sont exprimées, soit en *unités physiques*, pour les mesures simples (tonnes de matières, nombre d'objets, heures de travail, etc.), soit, lorsqu'il est nécessaire de les additionner ou différencier, en *valeurs standard*, c'est-à-dire en multipliant les quantités (de travail ou de produits) par des prix (ou des salaires) conventionnels. On élimine de la sorte les effets de variations de prix (dans le temps ou dans l'espace) qui fausseraient les résultats.

La combinaison de ces grandeurs nous donne : le travail total (en heures) $T + T_f$; le total des facteurs (en valeur standard) $T + F$; la production nette (ou valeur ajoutée) en valeur standard $P - F$.

Ces notions étant précisées, nous appelons :

— productivité brute du travail, le rapport $\frac{P}{T}$;

— productivité intégrale du travail, le rapport $\frac{P}{T + T_f}$;

— productivité globale des facteurs, le rapport $\frac{P}{T + F}$;

— productivité nette du travail, le rapport $\frac{P - F}{T}$.

Mesure du progrès de l'industrie par la productivité.

Il est possible de démontrer que la meilleure mesure du progrès d'*une industrie* est donnée par la *productivité nette du travail*, c'est-à-dire la valeur ajoutée (en prix standard) par heure de travail de l'industrie. On obtient ainsi pour chaque industrie un *indice de productivité* comparable aux indices de productivité des autres industries et à l'indice de la productivité nationale[1]. Les deux autres notions (productivité globale des facteurs et productivité intégrale des facteurs) ne permettent pas cette comparaison.

La *productivité globale des facteurs* exprime bien le progrès de l'industrie, mais ses variations sont amorties par rapport à celles de la productivité nette. Elle donne ainsi une image trop défavorable de ce progrès. Si l'on étudie, par exemple, l'évolution de l'agriculture américaine de 1910 à 1949, on constate que la *productivité nette du travail* a augmenté d'environ 80 % dans cette période. Dans le même temps, la *productivité brute du travail* s'est accrue de 107 %. La *productivité globale des facteurs* n'a augmenté que de 30 % environ.

Quant à la *productivité intégrale du travail*, elle ne donne pas non plus une mesure exacte du progrès de l'industrie étudiée, car elle inclut les progrès réalisés dans les industries fournisseuses. Si nous constatons, par exemple, que, dans l'industrie

1. Ce dernier étant le revenu national réel par heure de travail dépensée dans la nation.

automobile, la productivité intégrale du travail a augmenté d'une année à l'autre, ce peut être le fait d'un progrès *extérieur* qui n'est pas imputable à la construction automobile; ce progrès pourra être le fait des laminoirs, des hauts fourneaux, des mines de fer ou de charbon, de la production de l'énergie électrique ou de telle autre industrie qui travaille pour l'automobile.

La productivité intégrale du travail.

Nous aurons l'occasion de développer ultérieurement ces démonstrations. Pour l'instant, nous désirerions insister quelque peu sur cette notion de *productivité intégrale du travail.* Bien qu'elle ne mesure pas le progrès *spécifique* de l'industrie *finale,* — dernier maillon de la chaîne de transformation, — la productivité intégrale du travail n'en est pas moins intéressante à considérer. Elle indique, en effet, ce que la production d'un article donné a coûté en heures de travail dans toutes les industries qui coopèrent, directement ou indirectement, à cette production.

La question essentielle qui se pose est la suivante : la productivité intégrale du travail est-elle mesurable ? La possibilité d'une *mesure directe* est à écarter. Il est évident que nous n'avons aucun moyen de compter toutes les heures de travail incluses dans les matières premières, l'usure de l'équipement et les innombrables produits ou services que consomme une industrie.

Il n'est même pas sûr que le problème soit théoriquement déterminé. Car si l'on remonte assez haut dans la chaîne de transformation, de l'industrie finale A aux industries fournisseuses directes B, C..., puis aux industries fournisseuses des précédentes K, L, M..., il s'en trouvera nécessairement plusieurs qui auront précisément comme fournisseur l'industrie A. Par exemple, l'industrie de la construction électrique livre des alternateurs aux usines électriques et consomme du courant en provenance de ces usines. A-t-on le droit de compter deux fois les heures de travail correspondantes ? La notion de travail total est-elle déterminée ?

Quoi qu'il en soit de ce problème théorique, on reconnaîtra que, sauf dans des cas très exceptionnels, il est pratiquement impossible de calculer la productivité intégrale par un décompte

direct de travail total. Une méthode de mesure *indirecte* se présente : le calcul par le *prix salarial*.

Le prix salarial.

On appelle prix salarial d'un produit le rapport de son prix monétaire au salaire horaire moyen du travail total inclus dans ce produit. Si, par exemple, le prix de détail d'une paire de chaussures d'une certaine qualité est de 3.900 francs et si le salaire moyen (charges sociales comprises) des heures de travail incluses dans cet article est de 130 francs, nous pouvons dire que le prix salarial de cette paire de chaussures est de

$$\frac{3.900 \text{ francs}}{130 \text{ francs par heure}} = 30 \text{ salaires horaires.}$$

Précisons que le salaire horaire moyen considéré tient compte :

— d'une part, non seulement des salaires ouvriers, mais des rémunérations horaires de tous les autres agents de la production (contremaîtres, ingénieurs, vendeurs, directeurs, etc.);

— d'autre part, non seulement des salaires payés dans l'industrie de la chaussure, mais des salaires ou autres rémunérations du travail en *aval* de cette industrie (commerce de la chaussure) et en *amont* (tanneries, abattoirs, commerce des bestiaux, élevage du bétail, etc.).

Cette notion de *prix salarial* a été utilisée depuis quelques années dans les mesures de productivité générale.

Dès 1945, nous avons eu l'occasion de la systématiser dans un rapport rédigé pour le ministère de l'Economie nationale : *Prix et salaires en France et aux Etats-Unis depuis* 1926. Un extrait des conclusions fut diffusé, le 3 octobre 1945, par la Direction du plan et de la documentation, sous le titre : *Productivité comparée des entreprises françaises et américaines*. Dans cette étude, nous avions utilisé les prix salariaux pour montrer les différences de productivité de la France et des Etats-Unis dans deux années de référence (1929 et 1937) et pour sept produits agricoles et industriels (blé, beurre, bœuf, porc, charbon, acier, aluminium). Nous avions montré que, dès 1929, les prix salariaux américains de ces produits étaient de 2 à 5 fois plus

bas que les prix français, ce qui laissait présumer des rapports de productivité du même ordre[2].

A partir de 1946, cette notion a été reprise et largement développée par M. Jean Fourastié, dans ses cours au Conservatoire des Arts et Métiers, puis dans ses ouvrages sur le progrès économique : *Le grand espoir du XXe siècle, Machinisme et Bien-Etre*. Elle est au point de départ des théories ingénieuses et fécondes de cet auteur sur l'évolution économique. En particulier, M. Fourastié a montré comment l'abaissement inégal des prix salariaux dans les divers secteurs de l'économie (primaire, secondaire, tertiaire) traduit, dans la longue période, un progrès inégal de ses secteurs. Il en a tiré d'autres conclusions d'un intérêt capital pour expliquer les grandes migrations professionnelles (telles que l'exode rural) dont les causes, jusqu'alors, étaient souvent mal interprétées.

Dans tous ces travaux, le terme de « prix salarial », — que nous avions emprunté aux travaux de M. Maurice Allais, — n'est généralement pas exprimé. Il est question généralement de prix exprimés en heures de travail ou en salaires horaires. Mais c'est évidemment la même notion. C'est encore cette notion qu'on trouve mise en évidence dans les rapoprts des missions françaises de productivité aux Etats-Unis (heures de travail nécessaires pour acheter un produit).

Il semble permis d'affirmer que l'idée de prix salarial, — sinon le mot lui-même, — a été l'instrument de propagande le plus efficace pour amener les hommes politiques, les économistes, les industriels et les syndicalistes français à concevoir l'intérêt social de la productivité.

Prix salarial et productivité intégrale du travail.

Nous nous proposons maintenant d'analyser cette notion de façon plus systématique qu'on ne l'avait fait jusqu'à présent, et de rechercher dans quelle mesure le prix salarial traduit le rendement d'une industrie, en termes de productivité intégrale du travail.

Un appareil mathématique simple est nécessaire pour cette

2. Ces résultats furent diffusés dans diverses publications, notamment dans un article du *Monde* du 13 avril 1947, paru sous la signature de M. Hervé-Gruyer, conseiller maître à la Cour des comptes, ancien directeur du plan au ministère de l'Economie nationale (*Améliorons le rendement de nos entreprises*).

recherche. Désignons par : A, la quantité produite d'un bien quelconque (marchandise ou service); a, le prix de ce bien; T, le travail total dépensé pour sa production dans l'industrie finale et dans les industries fournisseuses; t, le salaire horaire moyen correspondant (c'est-à-dire la moyenne des salaires horaires pondérée par les heures de travail); k, le rapport des revenus du capital (intérêts, rentes et profits) aux revenus du travail dans l'ensemble des industries considérées.

Par définition, la valeur du produit Aa est égale au revenu total du travail Tt plus le revenu total des capitaux kTt, soit :

$$Aa = Tt(1 + k) \text{ [3]}.$$

Cette relation peut se mettre sous la forme

$$\frac{Aa}{Tt} = 1 + k$$

ou

$$\frac{A}{T} = (1 + k)\frac{t}{a}.$$

$\frac{A}{T}$ est la *productivité intégrale du travail de l'industrie;*

$\frac{t}{a}$ est à l'*inverse du prix salarial;*

$1 + k$ est un coefficient qui caractérise l'*incidence des revenus du capital* dans la valeur de la production.

Si la valeur de la production ne comprenait que des salaires (ou autres rétributions du travail), k serait nul, et on aurait l'égalité

$$\frac{A}{T} = \frac{t}{a}.$$

La productivité intégrale du travail serait exactement égale à l'inverse du prix salarial.

Les revenus du capital introduisent une différence. Plus grande est la part de ces revenus par rapport aux revenus du travail, plus le prix salarial monte au-dessus du niveau de la productivité.

En résumé, un prix salarial élevé, dans un pays donné, à une

3. On s'étonnera peut-être de ne pas voir figurer les impôts dans cette addition. Il suffit de remarquer que les impôts servent finalement à rétribuer du travail — fonctionnaires, ouvriers, des fournisseurs de l'Etat, etc. — ou du capital — rentiers de l'Etat. Ils sont donc implicitement contenus dans l'addition.

époque donnée, par rapport à un autre pays à la même époque, ou à une autre époque dans le même pays, signifie :

ou bien une productivité plus faible du travail;

ou bien un revenu du capital plus fort par rapport à la masse générale des revenus distribués.

Comparaison dans le temps et dans l'espace.

Ces considérations permettent de préciser le degré de confiance qu'on peut accorder au prix salarial pour mesurer la productivité intégrale du travail dans une chaîne d'industries donnée.

1° *Comparaisons dans l'espace, de pays à pays.*

Si l'on admet que les revenus du capital (intérêts, profits et rentes) représentent sensiblement le même pourcentage dans les deux pays, une division des deux termes de l'égalité

$$\frac{A}{T} = (1 + k)\,\frac{t}{\alpha}$$

par eux-mêmes, du premier pays au second, élimine le coefficient $(1 + k)$. On peut alors en conclure que le rapport des prix salariaux reflète assez exactement le rapport des productivités intégrales du travail d'un pays à l'autre. L'erreur possible due à l'élimination de k sera d'autant moins grande que les productivités seront d'ordres de grandeur plus différents (France-U. S. A., par exemple).

La seule difficulté du calcul, mais elle est essentielle, est d'introduire des salaires moyens valables de part et d'autre. Car ces salaires moyens doivent tenir compte des variations selon les localités, les industries intéressées et les proportions de travailleurs des différentes qualifications.

Si les prix salariaux sont voisins, — par exemple écartés de 20 ou 30 % seulement, — il faut être très prudent dans les conclusions, car on est souvent mal renseigné sur la part des revenus du capital et sur les salaires moyens des diverses industries intéressées.

2° *Comparaisons dans le temps pour un pays donné.*

Dans ce cas, une plus grande circonspection s'impose encore. Il est rare que la productivité d'une industrie augmente de plus de 3 % par an. Sur une courte période, les taux des profits

et charges de capital peuvent subir des variations beaucoup plus considérables (par suite d'une politique d'équipement, d'une inflation ou d'une déflation).

Ainsi, dans l'étude de 1945 à laquelle nous faisions allusion, nous avons constaté que le rapport des prix salariaux français et américains, très défavorable à la France en 1929, s'était sensiblement amélioré en 1937. Cela ne signifiait pas à priori que la productivité française avait monté plus vite que l'américaine pendant ces huit années. En 1937, l'économie américaine sortait d'une crise grave, elle reprenait son essor, les profits se reconstituaient. En France, les profits venaient d'être sérieusement limités par les hausses de salaires de 1936. L'écart, plus favorable à la France en 1937, venait dans une certaine mesure d'une réduction, d'ailleurs passagère, des taux de profits dans l'industrie française.

En résumé, la mesure de la productivité par les prix salariaux peut donner des indications intéressantes de tendance. Mais elle doit être contrôlée par d'autres renseignements tirés de la conjoncture. Elle ne fournit de toute manière que des ordres de grandeur. Son emploi n'est à conseiller que pour apprécier de fortes dénivellations.

II. — Prix salariaux français et américains en avril 1950 pour quelques articles de consommation courante.

A titre d'explication, nous allons présenter un tableau des prix monétaires et des prix salariaux de quelques articles de consommation courante, aux Etats-Unis et en France, en avril 1950. Les prix monétaires (en francs et en dollars) sont ceux qui ont été relevés par la mission professionnelle de la chaussure. Nous avons converti les prix monétaires américains de dollars en francs au cours du change officiel (350 francs le dollar).

Les prix salariaux sont évalués en « horas », l'*hora* étant définie comme le salaire horaire d'un ouvrier spécialisé, charges sociales comprises. Nous avons admis les salaires moyens suivants (avril 1950) :

— *France :* 100 francs par heure, plus 50 % de charges sociales, soit 150 francs;

— *Etats-Unis :* 1,3 dollar par heure, plus 10 à 20 % de charges sociales, soit 1,5 dollar.

Ces taux de salaires sont largement approximatifs. Aussi les prix salariaux obtenus en divisant les prix monétaires (en francs et en dollars) par ces salaires horaires moyens sont-ils loin de refléter, en valeur absolue, la productivité intégrale du travail pour chaque produit. Pour les produits alimentaires, par exemple, les salaires horaires industriels appliqués représentent plus du double des salaires agricoles [4] qui constituent la majeure partie du coût de production. Il s'ensuit que les prix salariaux réels de ces produits alimentaires sont très supérieurs aux prix salariaux indiqués dans notre tableau et que la productivité effective est beaucoup moins élevée qu'on ne serait tenté de le croire à la lecture des chiffres donnés.

Nous constatons, par exemple, que le litre de lait coûte aux Etats-Unis 23 cents, soit, pour un salaire horaire de 1,5 dollar, 0,15 hora. Pris au pied de la lettre, ce chiffre laisserait supposer qu'il suffit de 15/100 d'heures de travail pour produire et distribuer un litre de lait. En réalité, il contient beaucoup plus de 15/100 d'heures de travail, car, dans le coût de production, nous avons du travail fermier qui est loin d'être rémunéré sur la base de 1,5 dollar par heure [5]. D'autre part, ainsi que nous l'avons indiqué, il faudrait tenir compte des revenus du capital (intérêts, rentes et profits) inclus dans les prix de vente, ce qui amènerait une correction en sens contraire. Ainsi, les prix salariaux obtenus ne donnent pas la *mesure absolue* de la productivité intégrale du travail pour chaque produit, dans chacun des deux pays.

Par contre, si l'on considère les *rapports des prix salariaux* en France et aux Etats-Unis, ces chiffres donnent bien un *ordre de grandeur* des *rapports de productivité*, car on peut admettre une certaine proportionnalité des taux de revenus du capital et des taux de salaires des différentes catégories professionnelles dans l'un et l'autre pays [6].

4. Nous appelons « salaires agricoles » la rémunération horaire du travail pour les exploitants agricoles, les membres de leur famille et leurs ouvriers.

5. En 1950, le revenu américain par travailleur actif serait voisin de 4.200 dollars pour l'ensemble de la population non agricole et seulement de 1.600 dollars pour les travailleurs agricoles (exploitants compris).

6. Par exemple, nous voyons qu'aux Etats-Unis, le revenu agricole comparé au revenu non agricole par travailleur actif est environ dans la proportion de 1.600 à 4.200 dollars, c'est-à-dire de 38 %. En France, la proportion paraît être de 200.000 francs à 440.000 francs, soit 45 %. (Dans ce calcul, pour la France, on ne compte que partiellement les femmes d'agriculteurs, ce qui ramène le nombre de travailleurs agricoles à plein temps de 7 millions à 5.500.000, et la population active totale de 20,5 millions à 19 millions de personnes.)

Dans les deux dernières colonnes du tableau, nous indiquons les rapports de prix monétaires et de prix salariaux pour les différents articles relevés.

	U. S. A.			FRANCE		RAPPORTS FRANCE-U.S.A.	
	Prix monétaires en dollars	Prix monétaires en francs	Prix salariaux en horas	Prix monétaires en francs	Prix salariaux en horas	des prix monétaires	des prix salariaux
Travail d'ouvrier (1 heure)	1,5	525	1	150	1	0,29	1
Coupe de cheveux	0,75	262	0,50	75	0,50	0,29	1
Consultation du médecin	5	1.750	3,3	500	3,3	0,29	1
Lait (litre)	0,23	80	0,15	34	0,23	0,43	1,5
Pain (kg.)	0,21	73	0,14	36	0.24	0,5	1,7
Beefsteack (kg.).	1,80	630	1,20	420	2,80	0,66	2,3
Beurre (kg.)	1,50	525	1	450	3	0,85	3
Sucre (kg.)	0,32	112	0,21	95	0,63	0,85	3
Paquet de cigarettes	0,20	70	0,13	65	0,43	0,93	3,3
Chemise homme.	3	1.050	2	1.000	6,7	0,95	3,3
Appareil T. S. F.	35	12.300	23,5	20.000	133	1,62	5,7
Bas Nylon	0,90	315	0,6	800	5,3	2,55	8,8

Les articles ont été classés par ordre de *rapports de prix croissants*, c'est-à-dire que les premiers articles inscrits sont ceux pour lesquels les prix français sont *relativement* les plus hauts par rapport aux prix américains.

D'après ces calculs, les articles français les moins chers sont les *services*, c'est-à-dire le travail des salariés et les prestations artisanales (coiffeur, médecin). Les spectacles, dont nous n'avons pas les prix, figureraient aussi dans cette catégorie. C'est le *secteur tertiaire* de M. Fourastié. Viennent ensuite les *produits alimentaires* (secteur primaire pour la production, secondaire pour la transformation, tertiaire pour la distribution). Enfin, les *produits industriels* (secteur secondaire pour la production, tertiaire pour la distribution).

a) *Prix monétaires.* — Les rapports de prix monétaires se distribuent autour d'une *moyenne* voisine de l'unité. *Dans l'ensemble*, le taux de change (de 350 francs le dollar) correspondait donc, en avril 1950, à la parité des pouvoirs d'achat des deux monnaies. Mais il existe une très large dispersion autour de cette moyenne.

Si on prend les Etats-Unis comme référence, on constate qu'en France, le travail et les services artisanaux sont à peu

près trois fois et demie moins chers; les produits alimentaires moins chers de 15 à 50 %; mais les produits industriels aussi chers pour quelques articles et beaucoup plus chers pour d'autres, certains coûtant 2 à 3 fois plus cher en France qu'aux Etats-Unis (les combustibles et l'énergie électrique, non mentionnés dans le tableau, rentrent dans la catégorie des produits les plus chers en France).

b) *Prix salariaux.* — La même dispersion s'établit pour les prix salariaux, mais autour d'une moyenne beaucoup plus élevée. Alors qu'en *moyenne* les prix monétaires français, au cours du change, sont de l'*ordre* des prix monétaires américains, les prix salariaux français sont, en moyenne, 3 à 4 fois les prix salariaux américains.

Ces prix salariaux sont égaux, par définition, pour les salaires. Ils le sont aussi pour les services artisanaux (coiffeur, médecin). Le rapport des prix salariaux français aux prix salariaux américains s'élève lorsqu'on passe aux produits alimentaires (1,5 à 3), puis aux prix industriels (3 à 9).

Ces rapports de prix salariaux reflètent approximativement les rapports des productivités qu'on sait être du même ordre pour le secteur tertiaire, de l'ordre de 2 à 3 pour le secteur primaire (agriculture), et de l'ordre de 3 à 9 et davantage pour le secteur secondaire (industrie).

J. Dayre.

UN MÉCANISME FONDAMENTAL DE DÉSÉQUILIBRE :

LA FAUSSE ÉPARGNE

La préférence pour la liquidité, la détention d'encaisses désirées, la thésaurisation, la déflation, sont des phénomènes qui, sous des structures différentes, ont au moins un point commun : à savoir qu'ils ont tous pour *résultat* d'amputer partiellement la masse des moyens de paiement en circulation. A ce titre, il est permis de se demander à priori si ce résultat commun ne va pas avoir des conséquences analogues sur la conjoncture, quelles que soient les circonstances par lesquelles il est obtenu.

L'étude de la fausse épargne qui va être faite ici a pour but de vérifier cette hypothèse de départ.

Mais afin de préciser et de justifier le concept de fausse épargne, il n'est pas inutile d'approfondir le concept d'épargne véritable.

A cette fin, reprenons l'exemple de Roscher : une communauté de pêcheurs décide de construire un filet, c'est-à-dire un bien durable. La construction de ce filet exigeant une certaine quantité de travail, la communauté pourra opter pour l'une des deux alternatives suivantes : maintenir son travail constant et diminuer sa consommation; maintenir sa consommation constante et augmenter son travail. Quelle que soit la solution adoptée, le résultat de l'opération sera d'accumuler une certaine réserve de biens de consommation, en l'occurrence de poissons : dans l'un et l'autre cas, cette réserve est une épargne dont le montant est donné par la formule $S = R - C$ (R représentant le revenu éventuellement consommable, c'est-à-dire le produit). Ainsi, sous son aspect *structurel*, l'épargne se présente comme un *retranchement à une consommation possible*.

Cette réserve étant constituée, plusieurs emplois alternatifs pourront en être faits. Tout d'abord, elle pourra être consommée ultérieurement si le complexe travail-besoin se modifie (par exemple, les pêcheurs devenus vieux préféreront plus de loisirs

à la construction d'un filet, dans la mesure où le leur permettra l'importance de la réserve constituée). Par ailleurs, cette réserve pourra servir à la construction d'un filet, c'est-à-dire être investie. Sous l'angle de la théorie économique et non de la terminologie financière, le concept d'investissement signifiera donc que, grâce à l'épargne disponible, une fraction de l'emploi pourra être distraite des besognes génératrices des biens courants pour se consacrer à la fabrication de biens durables, ceux-ci étant considérés comme capables de produire en plus grande quantité des satisfactions différées. On voit donc par cet exemple que le caractère *fonctionnel* de l'épargne est de constituer *une réserve utilisable* soit pour une consommation différée, soit pour un investissement. Pour que ce critérium soit satisfait, il faut que la réserve *soit effectivement constituée*, et par ailleurs qu'elle se conserve en tant que telle.

Cet exemple nous suggère, au surplus, quelques remarques subsidiaires. C'est ainsi tout d'abord que, pour éviter toute confusion, les actes d'épargne et d'investissement ont été supposés ici effectués à des instants différents. Mais bien évidemment, rien n'est changé si l'investissement est effectué à partir d'une épargne concomitante. Dans cette hypothèse, une fraction de l'emploi serait immédiatement distraite des besognes génératrices des biens courants pour procéder à la construction de biens durables, mais simultanément, et à défaut de réserve disponible, cette main-d'œuvre serait alimentée en biens de consommation par l'autre fraction de l'emploi, qui diminuerait ainsi sa propre consommation effective ou augmenterait son travail, c'est-à-dire épargnerait. Le même résultat étant ainsi obtenu dans les deux cas, bien que les circonstances n'aient pas été exactement les mêmes, l'homogénéité des définitions requiert que nous admettions que, en tout état de cause, un investissement ne peut être effectué qu'à partir d'une épargne préalable ou concomitante.

Si donc nous appelons épargne disponible le montant de la réserve utilisable à des fins d'investissement (réserve comprenant les réserves réelles constituées dans les périodes antérieures, et la réserve virtuelle qui va être constituée pendant la période considérée), cette épargne disponible fixera le volume maximum que pourra atteindre l'investissement courant. Par contre, si nous nous contentons de considérer l'épargne

courante et l'investissement courant, la grandeur de ces deux quantités n'est liée par aucune loi particulière, puisqu'on pourra procéder à un investissement grâce à une épargne antérieurement constituée, tout comme il se pourra qu'une épargne constituée à un certain moment ne donne lieu à investissement qu'au cours de périodes ultérieures.

Si nous considérons maintenant une économie monétaire, les mêmes définitions et les mêmes conclusions pourront être maintenues. En particulier, même au cas où un investissement serait effectué par l'intermédiaire d'une émission de monnaie *ex nihilo*, on pourrait continuer à soutenir qu'il provient nécessairement d'une épargne disponible (celle-ci étant, en l'occurrence, concomitante) : en effet, s'il y a plein emploi, il y aura hausse des prix qui opérera un retranchement à la consommation générale (c'est l'hypothèse de l'épargne forcée); s'il n'y a pas plein emploi, il y aura accroissement de l'emploi, et donc du produit, la consommation restant constante.

Cependant, l'introduction de la monnaie va donner à des phénomènes nouveaux la possibilité de se manifester. En particulier, c'est dans une économie monétaire seulement que va pouvoir apparaître le phénomène de la fausse épargne. De celui-ci on peut donner la définition suivante : *sera considérée comme fausse épargne toute épargne qui, bien qu'ayant les caractéristiques structurelles de retranchement à une consommation possible de l'épargne véritable, n'en possédera pas cependant les caractéristiques fonctionnelles, à savoir son aptitude à constituer et à conserver une réserve, utilisable notamment à des fins d'investissement.*

Afin de préciser les principales implications de cette définition, nous allons examiner successivement le comportement d'une même structure économique suivant qu'y apparaît ou non le phénomène de fausse épargne. A cet effet, il nous faut poser un certain nombre d'hypothèses simplificatrices que nous justifierons ultérieurement.

Considérons une société économique fermée, composée de 8 agents de la production-consommateurs et d'une entreprise de biens de consommation. Définissons notre unité de période $t_0 - t_1$ (qui va rester constante en $t_1 - t_2$, etc.) comme le temps séparant deux perceptions de revenu.

Soit 80 le stock monétaire total qui est supposé intégralement

distribué en fin de période (instants t_1, t_2, etc.) aux agents de la production en état de plein emploi, en contrepartie de l'activité déployée durant toute la période. Cette rémunération (10 pour chaque agent de la production) sera supposée dépensée tout au long de la période suivante, disons $t_1 - t_2$, à moins qu'il n'y ait épargne, auquel cas le montant de celle-ci serait apprécié par la fraction du revenu non dépensée en t_2. De même, les biens de consommation seront supposés en cours de fabrication durant toute la période $t_0 - t_1$, et disponibles pour la consommation seulement à partir de t_1.

Ceci étant, nous supposons que les consommateurs n'aient dépensé que 70 au cours de la période $t_1 - t_2$, c'est-à-dire qu'ils aient épargné 10 unités monétaires qui vont leur rester sous forme d'encaisse liquide en t_2 : les rentrées des entreprises seront donc seulement de 70, et il leur restera un stock de produits finis de 1 (celui-ci valant 10 par exemple). Dans ces conditions, pour que la demande d'emploi durant la période reste constante, il faudra que les entreprises se procurent les 10 unités monétaires qui leur manquent, sinon elles ne pourraient conserver que 7 ouvriers, et il y aurait chômage.

Supposons donc qu'un organisme assure une régulation monétaire parfaite, c'est-à-dire remette dans le circuit des quantités monétaires exactement égales à celles qui lui ont par ailleurs été enlevées, et réciproquement. L'entreprise recevra 10, et tout déséquilibre sera ainsi évité.

Si le même processus dure pendant quatre périodes, les épargnes oisives seront de 40, l'organisme régulateur aura avancé 40, et les stocks seront de 4. Un emprunt pourra être alors émis, qui épongera l'épargne oisive de 40 au profit d'une entreprise de production[1]; grâce à celle-ci, 4 ouvriers sont retirés de l'entreprise de consommation, et transférés à l'entreprise de production. La rémunération (40 unités monétaires) de leur nouvelle activité leur servira à acheter les stocks (4 unités de biens), et l'entreprise de consommation remboursera l'organisme régulateur. S'il n'y a plus de nouvelle épargne, on reviendra ainsi à l'état d'équilibre antérieur, mais un équipe-

1. C'est l'investissement financier, mais au point de vue économique c'est un simple transfert d'épargne, l'investissement véritable ayant lieu quand les agents de la production sont distraits, comme nous l'avons dit, des besognes génératrices du revenu courant, c'est-à-dire quand apparaît une demande de travail de la part des industries de production.

ment nouveau aura été construit et permettra de produire peut-être 16 unités de biens au lieu de 8.

Ce modèle nous montre que, pour qu'il y ait épargne véritable, il faut que joue un mécanisme de régulation monétaire. Dans une telle hypothèse, à l'épargne monétaire correspond une réserve équivalente en biens réels, grâce à laquelle l'investissement en biens durables est possible. Toutefois, ce mécanisme ne serait pas nécessaire si l'investissement était concomitant à l'épargne, ou si les particuliers constituaient eux-mêmes une réserve de biens de consommation. Dans ces hypothèses, en effet, aucune masse monétaire ne serait retirée du circuit.

L'examen de l'hypothèse inverse — celle de la rigidité monétaire — nous conduit, au contraire, à un état de déséquilibre. En $t_1 - t_2$, les rentrées des entreprises ont été seulement de 70. Leur demande d'emploi se réduit donc de 8 à 7; il y a donc déjà un certain chômage, et le stock en fin de période est de 1. Les salaires distribués en t_2 étant seulement de 70, 7 unités de marchandises seulement seront vendues, et cela dans le cas le plus favorable où il n'y aura pas d'épargne additionnelle; le stock indésiré ne sera, par conséquent, pas résorbé.

C'est alors que l'entreprise, pour se débarrasser, quoi qu'il arrive, de son stock, sera amenée à ne pas porter sa demande d'emploi au niveau de ses rentrées : recevant 70 par exemple, elle n'utilisera que 4 ouvriers. Peine bien inutile d'ailleurs, car la demande de biens étant réduite simultanément et dans la même mesure que l'offre, par l'intermédiaire des phénomènes des pouvoirs d'achat, cette réaction ne permettra pas de résorber le stock, aussi longtemps que n'aura pas été relancée dans le circuit l'épargne initiale des consommateurs. La baisse des prix n'aurait, dans ce cas, aucun effet bienfaisant, puisqu'elle ne ferait qu'entraîner : d'une part, la spéculation à la baisse et la recherche plus avide de liquidités, et, d'autre part, une réduction plus rapide d'une production désormais déficitaire.

L'emploi pourra donc diminuer sans aucune limite, et un équilibre stable ne saurait être atteint par ce processus.

De telles erreurs d'appréciation n'ont d'ailleurs rien d'invraisemblable dans l'économie réelle où existe une multitude d'entreprises. Et si personne, à l'échelon global, ne gagne à cette diminution, c'est cependant la firme ayant le plus rapidement réduit sa production qui aura le plus de chance de se débar-

rasser de son stock. Ainsi, par des débordements alternés des entreprises les unes par rapport aux autres, il y aura une contraction qui ira en s'accélérant.

D'autres phénomènes évidemment viennent se surajouter et permettent d'expliquer d'une façon plus complète l'ampleur et la généralisation de la dépression. Mais il s'agit ici simplement d'étudier le déclenchement du mécanisme.

Celui-ci, comme on le voit, est dû essentiellement à un prélèvement opéré sur la masse des moyens de paiement en circulation, sans qu'intervienne aucun phénomène compensatoire de régulation. Jusqu'ici, tout au moins, à l'épargne monétaire des consommateurs correspondait une quantité de stocks équivalente en valeur. Mais il va bientôt cesser d'en être ainsi. En effet, à partir du moment où les entreprises réduisent leur demande d'emploi afin de dégonfler leurs stocks, elles ont laissé inutilisée une fraction de leurs rentrées, et ces encaisses oisives n'auront comme contrepartie aucun bien réel, mais seulement de la force de travail, qui, n'étant pas utilisée, est irrémédiablement perdue. Ainsi, dans le modèle ci-dessus, à une épargne initiale de 10 effectuée par les consommateurs en $t_1 - t_2$ s'ajoutera, en $t_2 - t_3$, une épargne d'entreprise de 30 qui n'aura aucune contrepartie.

Ces sommes, présentant les caractéristiques de retranchement à une dépense possible, qui sont les caractéristiques structurelles de l'épargne véritable, n'en ont cependant pas les caractéristiques fonctionnelles, puisqu'elles sont impropres à tout investissement ou consommation différée, puisque, en d'autres termes, elles ne représentent aucune réserve véritable. Elles gardent ainsi l'apparence de l'épargne sans en avoir la substance : à ce titre, elles méritent l'appellation de fausse épargne.

Certes, l'on a coutume d'affirmer que pendant la dépression s'accumulent des épargnes importantes qui, précisément, faciliteront la reprise : à la vérité, il s'agit tout au plus de liquidités inemployées. En effet, quand ces liquidités seront relancées dans le circuit, elles n'auront d'autre utilité que celle que pourrait avoir une élasticité monétaire artificielle : si, par exemple, les 30 unités monétaires détenues par les entreprises de consommation sont portées sur le marché du travail et permettent de construire un équipement nouveau, l'investissement ainsi fait aura bien pour contrepartie une épargne concomitante s'effec-

tuant pendant la reprise, elle ne proviendra nullement de l'utilisation d'une réserve antérieurement accumulée, puisque le produit augmentera sans modification immédiate de la consommation. Dans ce cas, les 70 ou 80 unités monétaires distribuées à la fin de la période de reprise sous forme de salaires (suivant que les encaisses des consommateurs ont ou n'ont pas été, elles aussi, relancées dans le circuit) ne trouveront en face d'elles que 5 unités de produits finis de consommation : il en résultera une hausse des prix, phénomène typique d'une épargne forcée promue par l'intermédiaire d'une élasticité monétaire artificielle.

Cet exemple nous montre à l'évidence que *la fausse épargne est impropre à tout investissement*, et par conséquent ne participe en aucune façon aux bienfaits que l'on peut légitimement attribuer à l'épargne véritable. Elle n'a donc aucune utilité.

Mais, de plus, elle est extrêmement nocive, puisque, comme l'a montré l'analyse précédente, *elle constitue une condition suffisante au déclenchement de la crise économique* (celle-ci étant entendue comme le passage d'un niveau d'emploi élevé à un niveau d'emploi plus bas).

Ayant ainsi rapidement précisé le concept de fausse épargne, et mis en lumière ce que nous pouvons appeler sa première propriété fondamentale, il convient d'examiner très rapidement, avant de poursuivre l'étude de ses autres propriétés essentielles, un au moins de ses aspects structurels.

*
* *

D'après l'analyse précédente, on pourrait penser qu'une mesure correcte de la fausse épargne peut être prise par le montant global des encaisses, saisi à un moment déterminé. Ce serait là retomber dans les confusions qu'a introduites Keynes dans sa définition de la thésaurisation : chaque unité monétaire faisant nécessairement partie à tout moment d'une encaisse déterminée, la sommation de toutes ces quantités ne peut nous donner un total autre que la masse monétaire globale, ce qui, bien évidemment, n'est d'aucun secours, ni pour la théorie, ni pour la politique économique.

D'ailleurs, cette méthode équivaut pratiquement à additionner des masses monétaires hétérogènes, les unes étant inactives

pour quelques heures seulement, alors que d'autres le sont parfois pour plusieurs années.

Une étude complète de cette question exigerait donc nécessairement l'introduction du concept de vitesse de circulation, ce qui permettrait de faire apparaître une structure encore non aperçue de la fausse épargne — sa structure en termes de flux.

Comme nous n'avons pas le loisir de consacrer à ce sujet les développements qu'il mérite, il nous faut abandonner cet aspect de la fausse épargne, qui est pourtant le seul utilisable sous l'angle opérationnel, pour nous contenter de l'examen de la fausse épargne en termes d'encaisses — structure qui, bien que beaucoup plus simple, est cependant suffisante pour l'appréhension des principaux problèmes théoriques.

Mais pour que le raisonnement en termes d'encaisses soit valable, il nous faut, comme nous l'avons dit, éliminer le phénomène de vitesse de circulation, et, à cet effet, préciser les hypothèses simplificatrices que nous avons déjà posées, c'est-à-dire dégager d'une façon explicite les postulats dont part nécessairement tout raisonnement en termes d'encaisses.

L'artifice principal qui a été utilisé ici consiste à dire que toutes les rémunérations de l'activité productrice s'effectuent aux instants précis t_1, t_2 ..., etc. Grâce à cette hypothèse, il est donc possible d'admettre, dans le cadre de ce modèle, que les sommes ainsi transférées ne font partie, à ces instants précis, d'aucune encaisse. Les seules encaisses existantes alors mesureront donc les rentrées de la période qui auront été épargnées, et, s'il n'y a aucun phénomène de régulation automatique ou délibéré, cette épargne sera de la fausse épargne [2].

La fausse épargne ainsi mesurée sera constituée : d'une part, par les épargnes non investies des individus, et, d'autre part, par les rentrées des entreprises non relancées dans le circuit au plus tard en fin de période; comme cela est vrai pour toutes les entreprises, il faut, pour qu'il n'y ait pas de fausse épargne, que toutes les recettes de la période t_1 — t_2, par exemple, se transforment, peut-être après plusieurs transferts d'une entre-

2. On voit ainsi qu'il n'est pas nécessaire de distinguer entre l'encaisse nécessaire et l'encaisse thésaurisée, l'épargne faite dans tel but ou dans tel autre : ces criteria ne permettent pas le plus souvent, en effet, de tracer une ligne de démarcation précise; au surplus, ils sont inutiles pour notre objet, puisqu'ils n'impliquent pas, dans la courte période tout au moins, une réaction différente du système économique.

prise à l'autre, en demande de travail, et finalement en distribution de revenu en t_2. Au surplus, seraient également de fausses épargnes les désinvestissements non suivis de remploi, c'est-à-dire les liquidations d'actifs.

Ce qui nous intéresse essentiellement ici étant la fausse épargne courante, nous nous attacherons davantage aux variations relatives de l'encaisse totale qu'à son montant absolu.

Les implications du concept de fausse épargne en termes d'encaisses ayant été ainsi précisées, nous pouvons passer maintenant à l'examen de la *deuxième propriété fondamentale* de la fausse épargne, proposition réciproque de la première, qui peut être ainsi énoncée : *l'absence de fausse épargne est une condition suffisante au maintien de l'équilibre* (c'est-à-dire au maintien du niveau de l'emploi), quels que soient les déséquilibres que l'on puisse, par ailleurs, imaginer.

Et pour mener à bien cette démonstration, qui sera rapidement acquise, plaçons-nous dans un cas particulièrement défavorable, celui du déséquilibre vertical. Ce cas présente un intérêt tout particulier : sur le plan des libertés humaines, en effet, il résulte le plus souvent de la faculté qui est laissée aux individus d'épargner trop et de consommer trop peu, et à ce titre est invoqué par une multitude de théories; sur le plan des impératifs techniques, il se traduit par une absence de complémentarité entre les divers stades de la production, et constitue, par conséquent, un déséquilibre indépendant du cadre institutionnel dans lequel il apparaît.

Il y aurait déséquilibre vertical particulièrement flagrant, par exemple, si l'on poursuivait les investissements en biens de production après avoir atteint l'état de plein investissement (ce dernier étant défini comme l'état pour lequel la courbe de l'efficacité marginale réelle du capital, — et non celle provenant de prévisions plus ou moins optimistes, — coupe l'axe des quantités, c'est-à-dire l'état dans lequel il n'existe plus aucune possibilité rentable d'investissement, plus aucun procédé technique de fabrication, ni combinaison nouvelle qui, dans un état donné de la technique, et pour une population déterminée, n'ait été diffusé jusqu'à la saturation des possibilités d'utilisation).

Si dans une telle conjoncture l'épargne persiste à se constituer, la condition posée (absence de fausse épargne) implique

que cette épargne soit investie au cours de la même période. On assiste donc à cette situation paradoxale : à savoir que des équipements sont construits sans qu'ils puissent recevoir la moindre utilisation, puisque la relation entre l'emploi de la main-d'œuvre et celui de la machine a déjà été portée à son maximum par la saturation d'équipement dans tous les secteurs. Il s'agit donc uniquement d'investissements faits en dehors de l'équilibre individuel des firmes et même de l'équilibre global de la nation, à seule fin de maintenir un niveau supposé élevé d'emploi. Bien évidemment, le rendement social en souffre gravement, car toutes les dépenses qui alimentent autre chose que la consommation sont, à ce stade, pratiquement perdues. Mais ainsi est conciliée la propension à l'épargne résultant du libre choix des sujets, et le maintien du niveau de l'emploi.

En effet, la condition posée que les encaisses restent constantes de t_1 à t_2, par exemple, implique pour les consommateurs que tous les revenus monétaires perçus en t_1 soient dépensés au cours de la période : la fraction destinée à la consommation est remise aux entreprises de consommation; la fraction destinée à l'épargne est transmise à divers intermédiaires, puis finalement à une entreprise de biens de production. Pour que les liquidités des entreprises soient égales en t_2 à ce qu'elles étaient en t_1, les entreprises de consommation devront distribuer en t_2, à titre de revenu, toutes les rentrées dont elles auront bénéficié pendant la période; de même, les entreprises d'investissement devront se porter sur le marché du travail avec toutes les sommes qu'elles auront perçues au cours de la période. En fin de compte, le revenu distribué en t_2 sera le même que celui distribué en t_1 et, les rémunérations moyennes étant constantes, le niveau d'emploi demeurera inchangé.

Certes, il est à peine besoin de mentionner le haut degré d'irréalité qui caractérise ce schéma. L'efficacité marginale du capital étant nulle, il est bien certain qu'aucun entrepreneur ne se souciera de procéder à des investissements dont non seulement la rentabilité serait nulle, mais encore dont le capital lui-même perdrait immédiatement toute valeur. Si, malgré tout, les propensions psychologiques des individus les portent à constituer une épargne nette d'un montant supérieur aux besoins de remplacement, alors ces épargnes ne pourront être placées : il y aura fausse épargne, et donc crise.

Le seul but de cette construction est de montrer que ce n'est pas en réalité le déséquilibre vertical qui est une cause *autonome* de crise, mais la fausse épargne. Certes, on entend bien que le déséquilibre vertical est lui-même la cause de la fausse épargne. Mais, comme nous l'avons montré, il est possible d'imaginer un déséquilibre vertical sans crise; alors qu'il n'est pas possible d'imaginer une fausse épargne sans crise. Ainsi est confirmée la proposition selon laquelle l'absenec de fausse épargne est une condition suffisante au maintien de l'équilibre.

*
* *

Mais non seulement la fausse épargne entraîne nécessairement la crise, non seulement l'absence de fausse épargne s'oppose à toute crise, *mais encore toute crise a pour cause inéluctable la fausse épargne*, et c'est là la troisième propriété fondamentale de ce phénomène.

Et cette proposition ne signifie pas seulement que l'explication de la dépression doit faire appel à une « déflation secondaire » pour que soit justifiée la généralité, et quelquefois l'ampleur du marasme des affaires. Elle se réfère, bien au contraire, au renversement de tendance lui-même, qui, en définitive, n'est concevable que par l'intermédiaire de la fausse épargne.

Le phénomène de la fausse épargne nous permet donc de tenter une synthèse des théories explicatives des crises.

A cette fin, nous allons rapidement examiner les principales de ces théories explicatives, en nous attachant moins à donner un exposé détaillé de ces élaborations, par ailleurs très connues, qu'à les présenter sous l'optique particulière qui nous intéresse seule ici.

§ 1. — La fausse épargne en l'absence de perturbations monétaires.

A. L'accroissement de la propension a consommer : la théorie de la pénurie de capitaux.

La théorie de la pénurie de capitaux est liée au nom du professeur Hayek. Mais les élaborations très riches de cet auteur présentent des aspects multiples, et notamment sont construites dans un univers économique où la monnaie intervient activement, hypothèse qui n'est pas la nôtre pour l'instant.

Il est donc apparu préférable de sérier les difficultés, en démembrant au besoin les divers aspects d'une même théorie. Aussi est-il possible, dans ces conditions, d'examiner comment une crise peut être déclenchée par une pénurie de capitaux, en réduisant ce phénomène à ce qu'il a d'essentiel, et en l'isolant de ses circonstances particulières (c'est-à-dire en le transposant dans une économie où la monnaie ne joue aucun rôle propre).

L'expansion est décrite par le professeur Hayek comme une période d'investissements intensifs faits grâce à une épargne concomitante (chez Hayek, cette épargne concomitante est promue par l'intermédiaire de l'épargne forcée, issue de l'octroi de crédits inflationnistes); les plans d'investissement sont établis à long terme et supposent une épargne constamment suffisante (c'est-à-dire la continuation de la politique du crédit facile); dans ces conditions interviendra inéluctablement, à plus ou moins long terme, une hausse de la propension à consommer (celle-ci, selon Hayek, sera due à l'arrêt de l'inflation de crédit qui créait une disparité entre les hausses de prix et les hausses de revenu au détriment de ce dernier, et par conséquent était à l'origine du phénomène d'épargne forcée); l'épargne spontanée, sur laquelle seule on peut compter désormais, va être insuffisante pour assurer l'investissement prévu. La pénurie de capitaux va provoquer la crise.

En effet, les industries d'équipement vont être contraintes de ralentir ou de stopper leur activité. L'emploi qu'elles occupaient sera partiellement réduit au chômage. Il en résultera de graves répercussions sur la demande de biens de consommation. L'activité aura tendance à se réduire dans ce secteur également, etc.

Ce schéma, pour éloigné qu'il puisse paraître du mécanisme étudié ici, ne semble pas pouvoir cependant échapper à son intervention.

Supposons tout d'abord que la production de biens de consommation soit immédiatement élastique. Si la propension à consommer augmente, cela veut dire que la demande de consommation va s'accroître d'un montant de x, d'une période à l'autre, et que les rentrées des industries de consommation vont augmenter de x. Ces rentrées supplémentaires vont leur permettre d'augmenter leur production à prix constants, en draînant des autres industries une main-d'œuvre correspondant à x,

soit n. Simultanément, les rentrées des industries de production seront réduites de x, et le drainage de la main-d'œuvre s'effectuera d'autant plus facilement. Mais on voit que si l'activité diminue dans les secteurs de production, c'est tout autant parce que certains facteurs leur sont arrachés par les industries de consommation que par manque de capitaux. La diminution de l'emploi dans ces conditions est peu concevable.

Pour qu'elle se produise, il faudrait supposer des décalages, c'est-à-dire de la fausse épargne : il faudrait supposer, par exemple, que x ne se porte pas aussi rapidement sur le marché des biens de consommation que sur celui de l'investissement, ce qui est contraire à l'hypothèse, et n'est certainement pas l'opinion du professeur Hayek.

Si maintenant nous envisageons le cas où la production de biens de consommation est peu élastique à court terme (par exemple, les entreprises peuvent accroître leur production, mais on ne peut augmenter immédiatement le nombre des entreprises), quels que soient les désirs de consommation que peuvent manifester les sujets, et les flux monétaires par l'intermédiaire desquels ces désirs se manifestent, les individus ne sauraient se livrer à une consommation plus grande que ne le leur permet la production de biens de consommation. Leur consommation restant presque inchangée, il y a une véritable épargne en termes réels si leur revenu ne diminue pas (par simple application de la formule S = R — C).

Ce ne sont donc pas les fonds d'épargne qui font défaut, et la crise ne peut être expliquée par leur carence, puisqu'il existe ainsi un mécanisme qui contraint une économie à réaliser l'épargne indispensable à la création des biens capitaux utiles (les épargnes que ne veulent pas constituer les uns étant nécessairement constituées par les autres) [2 bis]. Ainsi, dans la mesure

2 *bis*. Comment peut-on imaginer que joue un tel mécanisme ? Supposons que l'épargne, jusqu'à la période considérée, ait été dans notre modèle précédent de 30 et la consommation de 50, — cette utilisation du revenu ayant déterminé la répartition des facteurs de la production entre les secteurs productifs des biens d'équipement et des biens de consommation (3 et 5 ouvriers, respectivement). Si l'épargne des consommateurs cesse, et que, par ailleurs, nous nous plaçions dans le cas limite d'une production totalement inélastique, les producteurs vont percevoir 80 pour une production dont le coût ne sera que de 50 : ils disposeront donc d'une épargne de 30 qu'ils devront investir avant la fin de la période, sous peine de se livrer à de la fausse épargne. On voit donc ainsi que, par l'intermédiaire de rentes différentielles ou absolues, un même volume d'épargne va être constitué, et que le rythme de l'investissement courant ne sera pas affecté.

où ces épargnes continueront à être investies[3], l'économie n'enregistrera aucune diminution de son niveau d'emploi, puisque le programme d'investissement entrepris pourra être poursuivi sans difficulté.

Pour qu'il en aille différemment, il faudrait supposer que les producteurs conservent cette épargne sous forme d'encaissses inactives, qu'ils ne se portent pas demandeurs sur le marché du travail, en d'autres termes qu'ils n'investissent pas. Dans ces conditions évidemment, le revenu diminuerait, et un processus de contraction serait déclenché. Il s'agirait là alors typiquement de fausse épargne. C'est bien, en définitive, ainsi que l'entend le professeur Hayek, mais d'une façon beaucoup plus subtile, par l'intermédiaire d'un mécanisme dénommé par lui « effet de Ricardo », dont nous reparlerons.

Mais avant de l'aborder, nous verrons que la théorie du professseur Hayek peut donner lieu à une autre interprétation, à

Remarquons cependant que ce modèle schématique n'est pas sans soulever quelques difficultés. C'est ainsi que l'on peut penser que les rentes qui viennent d'apparaître sont essentiellement fugaces, et que les facteurs de la production vont rapidement détourner à leur profit les rentrées additionnelles des entreprises. S'il en était ainsi, les salaires des ouvriers passeraient de 10 à 16; aucune épargne ne serait dégagée, et il n'y aurait aucune possibilité d'investissement: par suite, les 3 ouvriers antérieurement occupés aux besognes d'équipement seraient en chômage, et complètement éliminés du circuit monétaire qui se refermerait sans les atteindre — celui-ci étant d'un volume tout juste suffisant désormais pour permettre l'écartement, à des prix plus élevés, d'une production réduite.

Mais, en réalité, admettre cette hypothèse, c'est admettre que les salaires seront déterminés par la productivité moyenne, ce qui ne peut être fait dans le cadre d'une économie concurrentielle. Notre propos présent est de mettre en lumière les déséquilibres qui peuvent apparaître même en économie purement concurrentielle, du fait de la liberté qui est laissée aux individus de constituer de la fausse épargne. Mais si nous nous plaçons en dehors du cadre d'une telle économie, d'autres causes de déséquilibre n'ayant pas de rapport immédiat avec la fausse épargne telle qu'elle a été définie peuvent évidemment apparaître. Une des plus simples que l'on puisse concevoir serait par exemple l'obtention par des centrales syndicales de majorations générales de salaires ($k_2 > k_1$), toutes conditions égales par ailleurs. Le flux monétaire disponible pour les salaires étant inchangé (M), le niveau de l'emploi serait certainement plus faible ($n_2 < n_1$) comme l'indique la simple équation suivante :

$$M = k_1 n_1 = k_2 n_2.$$

Le phénomène de la fausse épargne apparaît donc comme un cas particulier, applicable à l'économie concurrentielle, d'un problème beaucoup plus vaste : quel est le flux d'argent (revenu, demande effective, etc., suivant l'étage du circuit auquel ce flux est mesuré) qui est nécessaire au maintien du plein emploi ? (Ou bien, si l'on est en présence d'un état d'équilibre dans le sous-emploi, — sans fausse épargne par conséquent — quel est le flux d'argent nécessaire pour parvenir au plein emploi ?) Dans le cas d'une économie concurrentielle, ce flux a une valeur satisfaisante si, à partir d'un niveau de plein emploi, il ne subit aucune amputation.

vrai dire assez différente. Aussi n'est-il pas nécessaire de nous attarder plus longtemps sur cette théorie de la pénurie de capitaux qui fait obligatoirement appel, comme on le voit, au phénomène de la fausse épargne.

B. — La diminution de la propension a consommer.

Il s'agit maintenant d'étudier le cas d'un mouvement *relatif* inverse du flux d'épargne par rapport aux besoins d'investissement.

1° *La carence de l'offre.*

Le professeur Aftalion, dans la partie de sa théorie qui est consacrée au déclenchement de la crise, n'impute nullement celui-ci à une insuffisance du pouvoir d'achat. Pour cet auteur, les individus vont être victimes d'un complexe psychologique qui leur fera refuser la consommation supplémentaire à laquelle

En effet, et pour en revenir à notre problème précis, le salaire qui se fixe au niveau de la productivité marginale va diminuer d'une façon très appréciable dans les industries de consommation, si la production est fortement inélastique : les rentes vont donc croître d'autant. S'il n'y a pas fausse épargne, ces bénéfices devront être réinvestis dans la même période. Il y aura donc une très forte demande d'emploi dans les industries d'investissement où la productivité marginale sera très haute : ainsi, le nombre des ouvriers étant limité, une réaction va se produire en sens inverse, qui aura pour résultat de ramener les facteurs de la production des industries de consommation aux industries d'investissement. Le mouvement s'arrêtera quand les productivités s'égaliseront dans les deux secteurs. Comme il n'y a pas fausse épargne, la demande de travail en fin de période aura la même valeur monétaire que dans la période précédente, et le salaire (ainsi que la productivité marginale) s'établira à 10 comme précédemment. La propension à consommer des consommateurs étant égale à l'unité, les prix des 5 biens de consommation augmenteront de 10 à 16; l'épargne se maintiendra donc à 30. Les épargnants n'étant plus les mêmes sujets de l'économie, il pourra cependant y avoir des changements dans l'orientation des investisement, l'utilité de ceux-ci étant toujours appréciée subjectivement. Il pourra également y avoir une propension plus forte à la fausse épargne.

Ce qu'il est important de remarquer, en tout cas, c'est le relai qu'accomplissent les producteurs vis-à-vis des consommateurs dans la constitution de l'épargne.

3. Remarquons que l'investissement, rendu *possible* grâce à l'accroissement des bénéfices et des épargnes des producteurs, est, de surcroît, considéré comme *souhaitable*, puisqu'il laisse espérer des bénéfices substantiels : ceux-ci permettant de servir des taux d'intérêt importants devraient normalement avoir raison de toute préférence pour la liquidité. S'il en était bien ainsi, comme cela a lieu dans certains cas, on constaterait que, contrairement à ce que postulent certains calculs du revenu national, la consommation, calculée en termes monétaires, peut croître, le revenu étant constant, sans que l'investissement soit pour autant diminué. S'il n'en est pas ainsi, si, en d'autres termes, l'épargne n'est pas investie malgré l'intérêt que présente l'opération, et si le revenu diminue en conséquence, c'est que se produisent d'autres réactions que les subtiles élaborations du professeur Hayek ont précisément pour but de mettre en lumière, comme on le verra ultérieurement.

ils pourraient se livrer : en effet, à mesure que la production croît, l'utilité marginale que présente la consommation de celle-ci décroît plus vite que l'utilité marginale de la monnaie, les prix restant constants.

La théorie du professeur Lavergne est tout à fait analogue bien que présentant sur ce point une élaboration plus systématique. Durant la plus grande partie de l'expansion, le pouvoir d'achat est suffisant pour absorber la production courante aux prix pratiqués. Le déséquilibre s'explique alors par une véritable grève des acheteurs qui prennent peu à peu conscience de l'absurdité qu'il y a à acheter à des prix de plus en plus élevés des marchandises de moins en moins utiles au fur et à mesure que leur nombre s'accroît. Il y a, là aussi, une dissociation entre la valeur propre de la monnaie et sa valeur d'échange.

Ainsi, dans l'une et l'autre de ces théories, les individus qui reçoivent les moyens monétaires suffisants font preuve d'une certaine inertie dans leurs dépenses et ne rapportent pas sur le marché les sommes qu'ils ont reçues. Aucune compensation de régulation monétaire n'étant effectuée, puisque l'utilité marginale de la monnaie n'a pas diminué suffisamment, la crise est donc très nettement imputée à ce qui est appelé ici la fausse épargne.

Mais déjà des théories comme celles du professeur Aftalion font implicitement appel à la carence de la demande par l'intermédiaire du principe d'accélération : quand le rythme de l'expansion décroît, toute demande d'investissement est stoppée. Nous allons voir d'autres théories faisant appel à ce phénomène d'une façon plus exclusive.

2° *La carence de la demande.*

a) *La surcapitalisation issue du déséquilibre vertical.* — L'hypothèse que nous avons étudiée précédemment d'une économie parvenue à l'état de plein investissement nous a fait sentir que toute demande de capitaux nouveaux devenait impossible dans une telle situation. Si donc l'épargne persistait à se constituer, elle ne trouverait aucun emploi et constituerait obligatoirement de la fausse épargne, entraînant la crise.

Il en serait de même d'ailleurs peu avant d'atteindre l'état de plein investissement si la demande de capitaux diminuait,

l'épargne restant constante; ou si la demande restant constante, l'épargne s'accroissait par suite de changements autonomes dans le comportement des consommateurs.

b) *Les théories de la sous-consommation.* — Elles ne contiennent aucun apport spécifiquement nouveau par rapport aux cas envisagés précédemment.

Elles insistent sur l'accroissement de l'épargne pendant l'expansion, de telle sorte que la consommation effective ne parvient plus à absorber la totalité de la production courante. La consommation n'augmentant pas suffisamment, il n'y a plus d'intérêt à accroître encore la capacité de production, et les demandes de capitaux diminuent, n'absorbant plus les masses épargnées qui deviennent, au contraire, de plus en plus considérables. Or, nous voyons que cette constitution d'épargne sans remploi rapide n'est autre que de la fausse épargne causée, dans ce cas particulier, par l'abstention de la demande de capitaux d'investissement.

c) *La baisse des profits : théorie de Lescure.* — La baisse des profits au cours de l'expansion, si l'on fait abstraction de toute perturbation monétaire, et de tout excès d'épargne, peut encore s'expliquer par la baisse générale qui affecte la productivité, quand la production s'accroît.

Si donc nous supposons que nous sommes en présence d'un volume d'épargne simplement constant, il est certain, dans ces conditions, qu'il viendra nécessairement un moment où cette épargne elle-même ne pourra plus être absorbée par les demandes de capitaux, l'investissement devenant une opération de moins en moins fructueuse. Là encore, il y aura fausse épargne.

d) *La deuxième interprétation de la théorie du professeur Hayek.* — Si, après avoir donné une interprétation d'un aspect de la théorie du professeur Hayek, nous nous reportons maintenant à cette théorie telle qu'elle a été exposée, nous voyons qu'elle permet deux interprétations tout à fait différentes au point de vue où nous nous plaçons ici.

Pour le professeur Hayek, comme pour beaucoup d'autres économistes, la crise apparaît d'abord dans les industries d'investissement. Ces dernières, dont l'activité est en très grande partie soutenue par les crédits inflationnistes et l'épargne forcée qui en est issue, voient, à la fin de l'expansion, leurs prix de

revient croître d'une façon beaucoup plus considérable que ne croissent les prix de revient des autres industries, cela notamment sous l'effet des charges croissantes d'intérêt.

Ceci étant, on peut tout d'abord penser que les capitaux nécessaires pour les investissements deviennent de plus en plus considérables : beaucoup trop considérables, en tout cas, eu égard à l'épargne disponible. Un ajustement entre une offre insuffisante et une demande de plus en plus avide est réalisé par la hausse du taux des banques, qui réduit les investissements aux possibilités d'épargne : les industries de production, privées du flux d'argent qui les alimentait, vont être réduites au chômage, et ce dernier s'étendra progressivement à toute l'économie. *C'est la théorie de la pénurie de capitaux*, et nous avons vu qu'elle implique l'apparition d'une fausse épargne.

Ou bien l'on peut penser que ces hausses de prix disproportionnés entre les différents stades de l'économie rendent de plus en plus onéreux le recours à des procédés médiats de production, et, partant, provoquent une appréciation défavorable quant à l'efficacité du capital. Dans ces conditions, on ne cherchera plus à introduire de nouveaux chaînons dans l'appareil productif, *et c'est la demande d'investissement qui s'abstient.*

Sous l'angle qui nous intéresse ici, il y a lieu de remarquer que ces interprétations sont diamétralement opposées : dans le premier cas, il y a insuffisance de l'offre; dans le second, insuffisance de la demande.

Nous avons vu que la théorie de la pénurie de capitaux ne pouvait déclencher la crise qu'à la condition expresse de faire intervenir, de façon plus ou moins implicite, la fausse épargne. Quant à la deuxième, il est bien évident qu'elle constitue le cas typique de ce phénomène.

Quelle que soit la véritable pensée de l'auteur par conséquent, le phénomène de fausse épargne ne peut pas ne pas être invoqué. Mais, en définitive, c'est bien la carence de la demande de fonds d'investissement qui semble avoir ses préférences, comme en témoigne sa dernière élaboration, « l'effet de Ricardo », cette théorie pouvant d'ailleurs être intégrée à la théorie de la pénurie de capitaux elle-même.

e) *« L'effet de Ricardo » du professeur Hayek.* — Désignons avec l'auteur par le terme « marge de profit « le taux de profit afférent à une rotation du capital, et par le terme « taux interne

de profit » le taux de profit afférent à une année. Si nous partons d'une situation d'équilibre dans laquelle les taux internes de profit sont approximativement égaux, bien qu'obtenus avec des vitesses différentes de rotation du capital, il est évident qu'une baisse des salaires réels — et plus généralement une hausse des profits unitaires — va introduire des disparités entre les taux internes de profit, en affectant directement la marge de profit : plus sera donc grande la vitesse de rotation du capital dans une entreprise, plus sera grand le nombre de fois qu'elle percevra la marge de profit.

Or, la théorie admet précisément qu'il y a baisse des salaires réels à partir du milieu de la phase d'expansion (en effet, l'inflation de crédits va se traduire par une hausse des prix quand la production deviendra moins élastique, mais les hausses de salaires ne seront accordées qu'avec un certain retard, ce qui est le principe même de l'épargne forcée). S'il en est donc bien ainsi, la dénivellation dans les taux internes de profit va inciter les entrepreneurs à abandonner les procédés médiats de production qui ne comportent qu'une faible vitesse de rotation du capital. On aura recours à des procédés plus immédiats : en d'autres termes, la demande de capitaux d'investissement faiblira, et il y aura ainsi fausse épargne [4].

4. Ce point de vue est pleinement confirmé par un article récent, qui représente sans doute le dernier état de la pensée de son auteur (Hayek, *Le plein emploi*, *Economie appliquée*, avril-sept. 1948).

La thèse soutenue dans cet article peut se ramener au raisonnement suivant. Le marasme qui affecte d'abord les industries d'équipement n'est pas attribué, contrairement à une opinion assez répandue, à l'insuffisance de la demande finale, mais au contraire à son excès, qui est expressément affirmé. Comment alors expliquer ce paradoxe en vertu duquel un excès de la demande finale parviendrait, malgré ce que nous avons dit dans la première interprétation, à réduire la demande totale ? C'est là précisément le rôle de l'effet de Ricardo que va faire entrer en jeu l'accroissement des rentes différentielles. Il agira alors pour provoquer une certaine fausse épargne . « Mais comme les quantités de capital circulant par unité de produits sont beaucoup plus faibles, écrit Hayek, l'effet d'accélération comportera ici un coefficient beaucoup plus petit, et l'augmentation de la demande de facteurs qui en résultera sera beaucoup plus faible. » (P. 206.)

Ainsi, finalement, la pénurie de capitaux ne semble pas invoquée en tant que telle comme facteur susceptible de stopper les investissements, par diminution de *l'offre de fonds* d'épargne. C'est, au contraire, parce que la pénurie de capitaux (qui a comme corollaire l'accroissement de la demande de consommation) se traduit par un accroissement des bénéfices, — lequel fait préférer le capital circulant au capital fixe, — que la demande de fonds d'épargne se trouve réduite et que l'investissement diminue.

3° *La synthèse : Keynes.*

Nous avons vu que la théorie du professeur Aftalion constitait déjà une certaine synthèse, puisqu'elle faisait appel non seulement à la carence de l'offre, mais aussi à l'abstention de la demande, par l'intermédiaire du principe d'accélération. Et c'est peut-être bien artificiellement que telle ou telle théorie a été classée d'une façon ou de l'autre, en se référant à ce qui semblait en constituer la spécificité.

Quoi qu'il en soit cependant, c'est à Keynes, semble-t-il, que revient le mérite d'avoir attribué une importance égale aux défaillances de l'offre et à celles de la demande. Il a su montrer : d'une part, que la carence de la demande n'était jamais absolue, mais relative aux prétentions de l'offre; d'autre part, et semblablement, que la répugnance de l'offre n'était pas davantage absolue, mais insatisfaite des propositions de la demande.

Pour pleinement saisir sa vision du mécanisme, il n'est qu'à s'en référer à sa théorie de l'intérêt. Celle-ci, on le sait aujourd'hui, ne rejette qu'en apparence les facteurs traditionnels de la détermination du taux de l'intérêt, — le montant de l'épargne et l'efficacité marginale du capital [5], — mais en réalité leur superpose d'autres éléments, — la préférence pour la liquidité et l'offre de monnaie. Il y a là, à vrai dire, deux facteurs qui peuvent être ajoutés à volonté à l'offre ou à la demande, à condition de les affecter d'un signe convenable. Ainsi, nous pouvons dire que, pour Keynes, la demande peut être représentée par l'efficacité marginale du capital, et l'offre par l'épargne courante augmentée de l'accroissement des moyens de paiement et diminuée de la préférence pour la liquidité.

Or, comme Keynes se place dans l'hypothèse d'une rigidité monétaire inavouée [6], il ne faudra attendre aucun effet compensateur de régulation par une augmentation de la masse des moyens de paiement qui neutraliserait un accroissement de la préférence pour la liquidité, et réciproquement. Il en résultera

5. Cf. sur ce sujet R. Courtin, *Cours de doctorat*. 1946-1947, notamment p. 477; G. Haberler, *Prospérité et dépression*, chap. VIII *passim*, notamment p. 209. 235, 239, 244, 245; O. Lange, *The rate of interest and the optimum propensity to consume*, *Economica*, 1938, article approuvé par Keynes (cf. notamment p. 175 de la reproduction dans *Readings in business cycle theory*); F. A. Lutz, *La monnaie et le taux d'intérêt*, *Economie appliquée*, avril-sept. 1948, p. 232, 233.

6. Cf. sur ce sujet un article de M. J. Rueff sur la théorie keynésienne, *Revue d'économie politique*, 1947, n° 1.

que le taux de l'intérêt du marché sera à la fois trop haut pour stimuler la demande d'investissement, et trop bas pour amener les individus à renoncer à la liquidité. Il y aura carence relative de la demande par rapport à l'offre possible, et de l'offre par rapport à la demande possible.

Sous une présentation formelle différente, il n'y a pas là autre chose que de la fausse épargne. Chez Keynes, en effet, elle n'a pas la possibilité de se manifester sous la forme structurelle que nous examinons ici, étant immédiatement résorbée par une contraction du revenu. C'est une virtualité qui ne se manifeste pas d'une façon visible dans ses élaborations construites en dehors du temps et régies par l'égalité nécessaire de l'épargne et de l'investissement. Mais une diminution du revenu est précisément l'effet que va avoir la fausse épargne, comme l'on a pu s'en rendre compte déjà sur nos modèles schématiques et comme on pourrait le démontrer d'une façon plus précise si nous en avions le loisir. Il n'y a donc aucune hérésie à expliquer la théorie de Keynes par la fausse épargne.

Nous avons ainsi pu montrer que la fausse épargne était un élément indispensable à toute théorie explicative des crises dans l'hypothèse où la monnaie n'avait aucune action propre, et si quelquefois cette hypothèse n'a pas été complètement respectée, c'était uniquement par souci de fidélité vis-à-vis des théories étudiées, puisque aussi bien celles-ci pouvaient être transposées en tenant compte de cette hypothèse. Il nous faut maintenant envisager rapidement l'hypothèse inverse dans laquelle la monnaie a une action spécifique.

§ 2. — La fausse épargne dans l'hypothèse où interviennent des perturbations monétaires.

Pour limiter les développements, nous nous contenterons d'étudier ici le cas de l'épargne forcée qui n'est pas le seul imaginable. Comme nous avons fait précédemment, nous nous efforcerons d'isoler ce phénomène pour mieux le saisir, et ainsi, après avoir étudié la pénurie de capitaux dans l'hypothèse où la monnaie n'intervenait pas, nous étudierons l'épargne forcée sans parler de la pénurie de capitaux. Cela ne signifiera d'ailleurs nullement que les conséquences de tels phénomènes ne puissent cumuler leurs effets au cours de fluctuations réelles.

1° *L'accroissement de l'équipement en biens de production par l'épargne forcée. Schéma hypothétique de théorie de la sous-consommation.*

Nous avons vu précédemment que les théories de la sous-consommation faisaient appel à des éléments inclus dans d'autres théories et ne semblaient, par conséquent, présenter aucune spécificité.

Cependant, il est possible d'imaginer un schéma hypothétique de déclenchement de crise (sur lequel il n'est pas nécessaire pour notre objet de prendre parti) et qui peut être classé parmi les théories de la sous-consommation pour des raisons que nous allons indiquer.

Supposons qu'au cours d'une période d'essor, de grandes quantités d'équipement soient fabriquées grâce à des crédits bancaires inflationnistes : l'épargne ainsi dégagée sera de l'épargne forcée. Or, une caractéristique absolument essentielle de cette épargne est que, étant constituée par des retranchements de la consommation au hasard des salaires, revenus et prix, elle ne sera représentée par aucune épargne monétaire, et l'investissement qui en résultera par aucun titre de créance des épargnants vis-à-vis des entrepreneurs. Aussi sera-t-elle difficilement mobilisable.

Certes, les banques posséderont bien, en pratique, des droits de créance dans les entreprises au financement desquelles elles auront participé; mais si l'on examine le fond des choses, ce ne sont pas elles qui devraient être les titulaires des droits de créance. Elles n'ont été, en effet, que les moyens techniques, les intermédiaires par lesquels la consommation a été réduite. Mais celui qui a souffert d'une restriction de sa consommation, celui qui a été abstinent, le véritable épargnant en un mot, *c'est le consommateur* (sans qu'il nous importe de savoir ici comment cette épargne se répartit entre les diverses classes sociales). Ainsi, schématiquement, peut-on dire que les banques détiennent l'épargne des consommateurs et la transmettent aux entrepreneurs qui l'investissent.

Cependant, elles ne l'entendent pas de cette façon, et l'optique erronée qu'elles ont de la question va être à l'origine d'une politique qui causera le déséquilibre.

Supposons, en effet, que les nouvelles entreprises achevées

entrent en action. Les prix de revient de produits finis qu'elles pratiqueront seront constitués de salaires, d'intérêts et d'amortissements. Or, de ces trois éléments, seul le salaire est relancé dans le circuit. Les amortissements et intérêts, au contraire, sont transmis aux banques, et celles-ci, étant admis que l'essor perd de son élan, vont les stériliser. Ainsi, le cheminement de l'épargne passant du consommateur à l'entrepreneur par l'intermédiaire des banques ne retrouvera pas son symétrique dans l'amortissement : celui-ci ira, en effet, de l'entrepreneur aux banques, et là s'arrêtera.

Le circuit de l'épargne peut être schématisé de la façon suivante :

— constitution de l'épargne :

épargnants ⟶ banques ⟶ entrepreneurs;

— remboursement de l'épargne :

épargnants .... banques ⟵ entrepreneurs.

Ainsi, en chaque circuit de l'argent, les entreprises prélèveront une partie de leur chiffre d'affaires pour rembourser les banques, et les sommes versées aux agents de la production seront en continuelle diminution par rapport aux chiffres d'affaires des entreprises. Il y aura ainsi une « fuite » constante au niveau des entreprises.

Le fait que les banques perçoivent des sommes qui ne leur appartiennent pour ainsi dire pas n'aurait qu'une faible importance pour l'équilibre de courte période, si, tout au moins, elles les réemployaient, bien qu'encore le principe de la justice commutative ne soit point satisfait. Et ceci explique cela : une telle stérilisation serait bien improbable de la part des consommateurs, si, après avoir été les véritables auteurs de l'épargne, ils étaient aussi les bénéficiaires du remboursement (toutes les théories de la pénurie de capitaux nous ont, en effet, suffisamment expliqué pourquoi, après une période de privations, les consommateurs étaient bien aise d'accroître leur standard de vie). .

Ainsi, ce schéma a l'avantage de nous montrer une des façons — hypothétique — dont la crise peut se déclencher quand la monnaie joue un rôle actif. Il fait d'abord ressortir qu'ici comme ailleurs la fausse épargne a été un phénomène indispensable, puisque la crise n'est explicable que par la sté-

rilisation au niveau des banques (mais déjà ses aspects structurels sont différents de ce qu'ils étaient dans l'optique étroite des encaisses).

Au surplus, il met en lumière les imputations incorrectes et les perturbations de la répartition qu'entraîne un régime de « faux droits ». C'est à ce titre que cette théorie hypothétique peut être placée parmi les théories de la sous-consommation. Il semble, en définitive, que celles-ci soient caractérisées par leur allégeance vis-à-vis de l'idée marxienne d'exploitation des agents de la production-consommateurs, et que ce caractère assure précisément leur unité : or, c'est bien une forme particulière d'exploitation qui est mise en lumière ici. Considérée sous cet angle, la théorie d'Hawtrey, si étonnant que cela puisse paraître, peut être également classée comme une théorie de la sous-consommation.

2° *L'accroissement des stocks de produits finis par l'épargne forcée. La théorie d'Hawtrey.*

Pour Hawtrey, l'expansion des crédits bancaires a une influence déterminante sur les stocks des négociants. Ces derniers, en effet, pour lesquels le taux d'intérêt a une importance considérable, sont amenés à profiter des conditions avantageuses de crédit qui leur sont consenties pour accroître leur réserve de biens de consommation; ils y sont d'ailleurs incités par la hausse des prix qui leur permet de réaliser de fructueuses spéculations.

Ainsi, les banques, par l'ouverture de crédits inflationnistes, font véritablement de l'épargne forcée. Celle-ci est transformée en stocks de biens de consommation, lesquels ont les caractéristiques d'une véritable épargne en nature. Ces stocks, en effet, ont tous les caractères fonctionnels de l'épargne : ils peuvent, au choix, être utilisés comme consommation différée ou être utilisés pour un investissement, c'est-à-dire permettre la libération d'un certain volume d'emploi, antérieurement occupé à la fabrication de biens de consommation, au profit de la construction d'équipements nouveaux, sans que la consommation soit à nouveau réduite.

Ainsi, la situation jusqu'en ce point ne serait aucunement malsaine, si l'épargne forcée, promue grâce à l'inflation de crédits, n'allait pas, comme précédemment, donner lieu à des imputations incorrectes.

Car il va arriver un moment où le système monétaire ayant atteint les limites de son élasticité, une très sensible hausse du taux de l'intérêt va mettre fin à l'expansion de crédit. Les stocks deviennent donc maintenant une charge onéreuse, alors que les espoirs de gain spéculatifs se réduisent au fur et à mesure que l'expansion monétaire perd de son élan.

Dans ces conditions, les intermédiaires vont être conduits à se débarrasser de leurs stocks pour procéder au remboursement de leurs dettes : les produits finis seront jetés sur le marché malgré l'effondrement des cours, et il y aura abstention d'achat. Les liquidités ainsi obtenues par les commerçants seront remboursées aux banques qui, comme précédemment, les stériliseront. Une série de phénomènes cumulatifs s'ensuivra et la dépression s'étendra à l'ensemble de l'économie.

On peut ainsi donner de cette théorie une interprétation tout à fait analogue à celle qui a été donnée du modèle précédent. D'abord, une fausse épargne peut être décelée au niveau des banques sans aucune espèce de compensation. Comme précédemment, ce phénomène serait tout à fait improbable si les véritables auteurs de l'épargne étaient les bénéficiaires du remboursement, et la constitution de stocks pourrait se dénouer en accroissement de consommation ou en investissement. A défaut de cette solution optima, l'équilibre de courte période pourrait être maintenu, si les banques ne procédaient pas à la stérilisation des remboursements qui leur sont faits.

Enfin, remarquons qu'il y a une véritable destruction d'épargne dont personne ne bénéficie, ce qui pourrait montrer, s'il en était besoin, que la crise et la dépression constituent un immense gâchis[7].

7. Une autre théorie fait appel à l'épargne forcée : celle du professeur Hayek. Il pourrait être intéressant de se demander si le déclenchement de la crise décrit par cet auteur ne va pas permettre une interprétation analogue. En réalité, il n'en est rien. La crise apparaîtra dans cette théorie bien avant que les événements analysés ici ne se produisent. Ou bien le simple arrêt de l'épargne forcée, non relayée par une épargne spontanée, provoquera la pénurie de capitaux; ou bien la hausse des prix affectant plus particulièrement les industries de production d'une part, et l'effet de Ricardo d'autre part, provoqueront une abstention de la demande d'équipement. Ainsi, ces théories peuvent être interprétées sans qu'intervienne la réduction des crédits : il suffit, dans le premier cas, qu'il y ait arrêt de leur expansion, et dans le second que celle-ci ait duré assez longtemps pour développer certains de ses effets. La déflation que l'on est obligé de faire intervenir par la suite n'a que le caractère de déflation secondaire. Les deux constructions précédemment étudiées impliquent, au contraire, qu'il n'y ait pas seulement arrêt de l'expansion, mais contraction des crédits, c'est-à-dire remboursement.

Ainsi, toutes les théories des crises postulent-elles nécessairement dans l'explication qu'elles donnent du passage de la prospérité à la dépression le phénomène de la fausse épargne. Celui-ci nous apparaît donc tout aussi indissolublement lié à la crise que son absence l'était à l'équilibre. Mais ce que l'on gagne ainsi en généralité est perdu (du moins dans un exposé tel que celui-ci) en tant que valeur explicative : aussi s'agit-il plutôt d'un mécanisme qui est lui-même engendré par une multitude de causes plus profondes. Il n'en reste pas moins que les acquisitions théoriques ainsi faites permettent de précieuses conclusions dans le domaine de l'action.

Toutefois, pour étudier comment les élaborations précédentes peuvent servir la politique économique, il faudrait posséder une définition structurelle commode de la fausse épargne. Or, nous avons vu que l'appréciation de la fausse épargne en termes d'encaisses — suffisante pour les élaborations théoriques — était inutilisable sous l'angle opérationnel : en effet, le concept de fausse épargne en termes d'encaisses exigeant que l'on fasse abstraction de la vitesse de circulation, il nous a fallu procéder, dans ce but, à un découpage de temps qui, bien évidemment, n'a aucune espèce de réalité concrète. L'étude de ce que l'on pourrait appeler la « fausse épargne en termes de flux » se devrait donc d'éliminer les hypothèses simplificatrices qui ont été jusqu'ici adoptées; après quoi pourraient être examinées les différentes méthodes propres à neutraliser la fausse épargne et à maintenir l'équilibre économique.

Janvier 1951.

P.-M. PRADEL.

NOTES ET MEMORANDA

SUR LES FONCTIONS DE BIEN-ETRE [1]

Lors de la discussion d'une très intéressante conférence de M. le Professeur Frisch, à Paris, des doutes ont été émis sur la possibilité pratique de construire simplement des fonctions de « bien-être » (*wellfare*). Nous avions donné à ce moment une première réponse; nous avons été ensuite amené à réfléchir sur certains points connexes. C'est le résultat de ces réflexions qui est présenté ici. Pour éviter tout malentendu, nous rappelons d'abord comment s'introduisent ces fonctions de bien-être ou tout au moins comment nous comprenons cette introduction.

Rappel. — Une des théories économiques à l'ordre du jour consiste à imaginer une collaboration de l'homme d'Etat et de l'économiste de la manière suivante : L'économiste rassemble les notions les plus importantes parmi celles qui caractérisent une collectivité donnée. un Etat par exemple. Il suppose chacune d'elles représentée ultérieurement par un chiffre encore inconnu... La situation économique de l'Etat sera ainsi caractérisée à ce moment par certains nombres x_1, x_2, ..., x_n. Par exemple, x_1 sera le montant total des salaires, x_2 sera le pourcentage de l'impôt sur les revenus des entreprises (nous citons au hasard), etc. L'économiste suppose ces quantités x_1, x_2 ... soumises à un certain nombre de relations qui caractérisent la nature du « modèle » économique qu'il veut construire : relations comptables, équations de comportement, etc. Mais il laisse au modèle un certain nombre de « degrés de liberté ». C'est-à-dire qu'aux relations posées il faudrait en ajouter d'autres pour déterminer les valeurs de x_1, x_2, ..., c'est-à-dire pour déterminer la situation économique. En ce point précis intervient l'homme d'Etat : c'est lui qui, en manipulant les leviers de commande (par exemple en fixant la nature et les taux des impôts), déterminera les relations manquantes. On suppose que, pour y arriver, l'homme d'Etat *se fixe un but politique :* porter à son maximum la puissance de l'Etat, ou le bien-être de ses concitoyens, ou..., etc.

On suppose encore que ce désir sera réalisé en choisissant les caractéristiques économiques x_1, x_2, ..., de façon à rendre *maximum* une

1. L'emploi de lettres pour désigner des quantités peut donner à cet exposé un caractère algébrique. Nous croyons pourtant qu'*il peut être compris sans aucune connaissance de l'algèbre*, à l'exception près du paragraphe Gradation, que le lecteur pourra négliger.

fonction convenablement choisie $F(x_1, x_2, ..., x_n)$ de ces quantités. Cette fonction est la *fonction de bien-être.*

Les désirs de l'homme d'Etat par opposition aux désirs des individus. — Cette méthode peut s'appliquer aussi quand l'homme d'Etat ne cherche pas seulement ou même pas du tout à augmenter le bien-être de ses concitoyens. Elle peut s'appliquer aux régimes totalitaires comme aux régimes démocratiques, aux monarchies comme aux républiques. Il serait plus général de considérer $F(x_1, x_2, ..., x_n)$ comme exprimant la plus ou moins *grande satisfaction* de l'homme d'Etat correspondant à une situation économique donnée de l'Etat, c'est-à-dire à un ensemble de valeurs de x_1, x_2, ... Sa satisfaction sera plus ou moins grande, suivant que cette situation est plus ou moins proche de la situation économique correspondant à l'idéal qu'il s'est proposé. Cet idéal peut être le bien-être de la population, la puissance de l'Etat, une accumulation de richesses pour lui-même, etc.; il peut être l'un des buts précédents ou plusieurs à la fois, dans des proportions diverses, etc.

On voit alors que la méthode de maximation d'une fonction de bien-être concernant une collectivité ne diffère pas essentiellement de la méthode classique de maximation d'une fonction de satisfaction concernant un seul individu. Les variables dans la méthode classique sont les biens dont pourrait jouir un individu [2]. Dans la méthode des fonctions de bien-être, les variables sont des caractéristiques déterminant la situation économique d'une collectivité. Ces méthodes se rejoignent si la fonction de bien-être est considérée comme la fonction repérant par un chiffre la satisfaction procurée à l'homme d'Etat par une situation économique donnée, concernant non lui-même, mais l'Etat.

Existence et mesure de la fonction de bien-être. — Les objections qu'on a formulées contre la considération des fonctions de bien-être ne sont donc pas essentiellement nouvelles : ce sont celles qui ont été élevées contre la considération d'une expression numérique de la satisfaction éprouvée par un individu mis en possession de biens déterminés en quantités déterminées. D'abord, peut-on même seulement *imaginer* qu'on puisse chiffrer le bien-être d'une collectivité ? Si l'on accepte ce premier point, comment, en pratique, pourra-t-on déterminer la fonction $F(x_1, ..., x_n)$ et la calculer ? La première question est, au point de vue des principes, la plus importante. Observons d'abord que l'économiste a constamment la preuve qu'il est possible de repérer par un chiffre une satisfaction moyenne résultant d'éléments innombrables et complexes : c'est le cas du prix d'un objet. D'ailleurs, le rôle du chiffre n'est qu'intermédiaire. L'essentiel est ceci : considérant toutes les situations économiques possibles d'un Etat, est-il possible pour l'homme d'Etat de les *ordonner* au point de

2. Pour être plus conforme à la réalité, ces biens devraient comprendre les biens spirituels aussi bien que les biens matériels. S'il est impossible de mesurer les premiers, il n'est pas impossible de les « repérer » par des chiffres.

vue de ses préférences ? Autrement dit, étant données deux situations économiques A et B de l'Etat, est-il possible à l'homme d'Etat de dire que, pour les buts politiques qu'il se propose, A est préférable à B ou B préférable à A, ou bien la substitution de A à B, ou inversement, lui est-elle indifférente ? (Bien entendu, dans la pratique, nous nous contenterions d'admettre que ce classement s'effectue inconsciemment dans l'esprit de l'homme d'Etat.)

Qu'un doute puisse s'élever devant cette question nous paraît légitime. Nous montrerons plus loin qu'on peut cependant, dans bien des cas, arriver à fixer cette ordination d'une façon indirecte par des questions posées à l'homme d'Etat.

Mais il nous paraît opportun de mentionner auparavant que le principe de préférence indiqué par Pareto est une réponse partielle à la question précédente. D'après lui, une situation économique A est préférable à une situation B, si certains individus de la collectivité envisagée préfèrent la situation qu'ils auraient dans A à celle qu'ils auraient dans B sans qu'aucun individu ne préfère l'inverse. Un tel principe fait de l'ensemble des situations économiques possibles d'une collectivité une suite *partiellement* ordonnée (de même que dans une population où deux personnes comme le grand-père et son petit-fils sont dans un ordre d'ascendance déterminé, tandis que, pour deux individus pris au hasard, on ne saurait dire, en général, que l'un est l'ascendant de l'autre).

C'est d'ailleurs le défaut de ce principe de Pareto : d'abord et avant tout, d'être discutable en soi, ensuite de ne pouvoir toujours conduire, par le principe de maximation, à une seule solution. Il n'y a pas lieu d'insister ici sur le fait bien connu que l'on peut remplacer F par toute autre fonction croissante de F sans changer l'ordre de préférence que détermine F. Par exemple, on peut aussi bien remplacer F par le cube, F^3, de F.

Un moyen indirect de déterminer les fonctions de bien-être. — En fait, il est exact que l'homme d'Etat ne se propose généralement pas *directement* de maximer une fonction de bien-être (*qu'il aurait choisie de lui-même*), pour réaliser ses buts politiques.

Cela pourra arriver cependant quand il s'agit de fonctions très simples, à savoir, par exemple, l'une des variables x_1, x_2, ... Par exemple, l'homme d'Etat pourra consacrer tout son effort à porter au maximum le revenu national ou à réduire au minimum le nombre des illettrés, etc. Mais, généralement, au lieu d'exprimer son but par la maximation d'une fonction, il l'exprimera par le souhait de faire réaliser certaines conditions C_1, C_2, ... Et, généralement, ces conditions se traduiront par certaines conditions imposées aux variables x_1, x_2, ... Ce seront des conditions exprimées : 1° par des *égalités;* par exemple, $x_3 = \frac{3}{5} x_4$ pourrait exprimer que le salaire total des travailleurs doit être égal aux trois cinquièmes du revenu national; 2° ou par des inégalités; par exemple, x_3 supérieur ou égal à $\frac{3}{5} x_4$;

3° ou autrement; par exemple, par la condition qu'une des variables soit un nombre entier.

On peut alors aller au but *d'une façon brutale* de la manière suivante : L'ensemble des conditions imposées (par exemple, $x_3 = \frac{3}{5} x_1$, etc.) correspond à un certain ensemble E de systèmes de valeurs de $x_1, \ldots, x_n$. On prendra $F(x_1, \ldots, x_n) = 1$; quand le système $x_1, \ldots, x_n$ considéré appartient à E et $F(x_1, \ldots, x_n) = 0$ dans le cas contraire.

C'est le système du *tout ou rien* : si l'homme d'Etat atteint son but, c'est-à-dire si $F = 1$, il a gagné; si $F = 0$, il a perdu.

Exécution. — Pour appliquer la méthode précédente, supposons que la condition C_k exprime que le système $(x_1, \ldots, x_n)$ appartient à un ensemble E_k de tels systèmes. On appellera $F_k(x_1, \ldots, x_n)$ une fonction égale à 1 quand le système $x_1, \ldots, x_n$ appartient à E_k, et à zéro dans le cas contraire. Alors si, par exemple, l'homme d'Etat désire réaliser *chacune* des conditions $C_1, C_2, \ldots$, on pourra prendre pour F le produit

$$F(x_1, x_2, \ldots, x_n) = F_1(x_1, \ldots, x_n)\, F_2(x_1, \ldots, x_n), \ldots$$

Car pour que $F = 1$, il faudra que $F_1, F_2, \ldots$, soient tous égaux à 1, c'est-à-dire que les conditions $C_1, C_2, \ldots$, soient à la fois toutes réalisées. Et réciproquement.

Si l'homme d'Etat se propose seulement de réaliser *l'une au moins* des conditions $C_1, C_2, \ldots$, on pourra prendre pour $F(x_1, \ldots, x_n)$ la plus grande des valeurs de $F_1(x_1, \ldots, x_n)$, $F_2(x_1, \ldots, x_n)$, ...

On voit bien comment maintenant déterminer $F_1, F_2, \ldots$ Si C_k est exprimé par une égalité : $g(x_1, \ldots, x_n) = h_k(x_1, \ldots, x_n)$, on prendra $F_k = 1$ quand $g_k = h_k$, et $F_k = 0$ quand $g_k \neq h_k$; de même dans les autres cas.

Gradation. — Dans cette forme brutale d'évaluation, on ne considère que deux états de la satisfaction : elle existe $(F = 1)$, elle n'existe pas $(F = 0)$.

Mais, dans bien des cas, l'homme d'Etat voudrait savoir si telle décision, sans réaliser son idéal, s'en rapproche plus ou moins. Il faut alors que $F(x_1, \ldots, x_n)$ puisse prendre des valeurs intermédiaires entre 0 et 1.

Dans une première méthode générale, on supposera, sans plus préciser pour le moment, que la non-exécution d'une des conditions : C_k peut se traduire par des degrés variables de satisfaction partielle allant de 0 à 1. C'est-à-dire que si $x_1, \ldots, x_n$ prennent les valeurs données $y_1, \ldots, y_n$, la condition C_k sera considérée comme donnant un degré de satisfaction partielle égal à une certaine fonction $\varphi_k(y_1, \ldots, y_n)$ de $y_1, \ldots, y_n$ (φ_k entre 0 et 1). Il pourrait être convenu d'exprimer la satisfaction globale de l'homme d'Etat — s'il désirait réaliser simultanément $C_1, C_2, \ldots$ par le produit

$$F(x_1, \ldots, x_n) = \varphi_1(x_1, \ldots, x_n)\, \varphi_2(x_1, \ldots, x_n), \ldots$$

ou, s'il désirait réaliser au moins l'une des conditions C_1, C_2, ... en prenant pour $F(x_1, ..., x_n)$ la plus grande des quantités $\varphi_1(x_1, ..., x_n)$ $\varphi_2(x_1, ..., x_n)$. Dans les deux cas, F est compris entre 0 et 1 et $F = 1$ si l'idéal de l'homme d'Etat est atteint, et dans ce cas seulement.

Enfin, si l'on veut s'épargner la recherche des φ_k,[3] on pourra opérer ainsi :

Si C_k s'exprime par une égalité $f_k(x_1, ..., x_n) = g_k(x_1, ..., x_n)$, on pourra convenir de prendre (3)

(1) $$\varphi_k(x_1, ..., x_n) = e^{-|f_k(x_1, ..., x_n) - g(x_1, ..., x_n)|}$$

qui est bien $\geqslant$ entre 0 et 1 et n'est égal à 1 que si C_k est réalisée.

Si C_k s'exprime par une inégalité

$$f_k(x_1, ..., x_n) \geqslant g_k(x_1, ..., x_n),$$

on prendra :

(2) $$\varphi_k(x_1, ..., x_n) = e^{f_k(x_1, ..., x_n) - g_k(x_1, ..., x_n)}$$

quand $f_k < g_k$, et $\varphi_k = 1$ quand $f_k \geqslant g_k$.

Dans le Cas où C_k s'exprime par la condition qu'une certaine fonction $f_k(x_1, ..., x_n)$ soit un entier, on pourra prendre :

(3) $$\varphi_k(x_1, ..., x_n) = \cos^2[\pi f(x_1, ..., x_n)], \text{ etc.}$$

Conclusion. — Nous voyons ainsi que, dans le cas où l'homme d'Etat exprime, ou pourrait exprimer le but qu'il se propose, par des conditions C_1, C_2, ..., imposées aux valeurs x_1, x_2, ..., x_n des caractéristiques principales de la situation économique, il sera possible de construire d'une façon raisonnable des fonctions de bien-être ou plus généralement des fonctions de satisfaction de l'homme d'Etat, dont le maximum serait atteint quand l'idéal de l'homme d'Etat serait réalisé, *et dans ce cas seulement*. Et on peut même les construire de façon qu'elles expriment ou plutôt qu'elles *repèrent* d'une façon assez raisonnable la plus ou moins grande intensité de la satisfaction correspondante de l'homme d'Etat.

Or, nous pensons — c'est là une opinion personnelle qui peut être contestée — qu'en général l'homme d'Etat s'exprime à lui-même — consciemment ou non — le but économique à atteindre pour réaliser ses vues politiques par des conditions C_1, C_2, ..., imposées aux caractéristiques x_1, ..., x_n, qui déterminent la situation économique de l'Etat.

Dès lors, on ne demandera plus à l'homme d'Etat de fournir à l'économiste la fonction de bien-être dont il a besoin pour appliquer sa méthode. Ce sera à l'économiste d'interroger l'homme d'Etat sur l'idéal économique qu'il veut atteindre et d'en déduire les conditions correspondantes C_1, C_2, ... Par les moyens ci-dessus, il pourra alors en tirer l'expression d'une fonction de satisfaction exprimant assez bien les vues de l'homme d'Etat.

Remarque. — M. Divisia me fait observer que si, pour simplifier, on prend le cas de $n = 2$, on retrouvera les courbes d'indifférence

3. Dans l'exposant de e, nous désignons, comme d'habitude, par le symbole $|A|$ la valeur absolue de A ($|3| = |-3| = 3$).

$F(x_1, x_2) =$ constante, qui représentent chacune une suite de situations économiques qui devraient être interchangeables au point de vue de l'homme d'Etat. Ayant déduit des conditions C_1, C_2, ... posées par l'homme d'Etat, une fonction de bien-être $F(x_1, x_2)$ par l'une des méthodes précédentes, l'homme d'Etat pourra être assuré que la réalisation de son idéal est équivalente à l'égalité $F(x_1, x_2) = 1$. Quand on forme une fonction F avec des valeurs intermédiaires, les méthodes indiquées plus haut rendent vraisemblable que si $F(x_1, x_2)$ est notablement plus grand que $F(y_1, y_2)$, la situation économique caractérisée par le système (x_1, x_2) sera préférée par le même homme d'Etat à celle correspondant à y_1, y_2. Mais il serait toutefois préférable de pouvoir choisir la fonction F de façon qu'il en soit nécessairement ainsi pour deux situations quelconques.

Il est donc bon de pouvoir jouir d'une plus grande liberté dans le choix de F. Pour cela, il suffit d'observer que les formules (1), (2), (3), indiquées plus haut, ne l'ont été que pour prouver qu'il est *possible d'au moins une manière* de former φ_k, de telle façon que φ_k rentre entre 0 et 1, que $\varphi_k = 1$ soit équivalent à la condition C_k et, en outre, que φ_k croisse quand, au point de vue mathématique, la situation est moins éloignée de réaliser la condition C_k. Mais nous avons dit : « d'au moins une manière », et nous pouvons préciser qu'on peut le faire d'une infinité d'autres manières, qui permettront (*quand* on pourra demander à l'homme d'Etat de préciser, entre quelques situations économiques, l'ordre de préférence qu'il leur attribue) de former une fonction ayant plus de chance de se rapprocher de la vraie fonction de bien-être correspondant aux vues de l'homme d'Etat. Il est évident qu'on ne pourra jamais former la vraie fonction elle-même, si elle existe, ce qui exigerait de poser à l'homme d'Etat une infinité de questions concernant l'ordre de préférence qu'il adopte pour toutes les situations économiques possibles, questions auxquelles il serait souvent embarrassé de répondre. Mais la méthode que nous venons de proposer donnerait des fonctions qui seraient, *par elles-mêmes*, très près de répondre aux vues de l'homme d'Etat, quant à son ordre de préférence, dès qu'il aurait défini son idéal par les conditions C_1, C_2, ...

Maurice FRÉCHET.

REVUE DES LIVRES

Ouvrages généraux de théorie économique.

Pirou (Gaëtan), *La valeur et les prix.* Un vol. de 538 p., Paris, Sirey, 1948.

Ce volume sur la valeur et les prix, septième du *Traité d'économie politique* de G. P., venait d'être achevé lorsque, en février 1946, la mort interrompit une carrière de professeur et d'économiste en plein épanouissement. L'ouvrage n'a paru qu'à la fin de 1948. Il avait bénéficié entre temps, conformément au désir exprimé par son auteur, d'une ultime révision due à Jean Marchal.

En ces cinq cents et quelques pages, défilent d'abord devant nous les théories anciennes et modernes de la valeur, l'étude de la demande et celle de l'offre, les lois de formation des prix en cas de concurrence, de monopole, de duopole et de concurrence imparfaite; puis les problèmes particuliers tant aux prix agricoles et aux prix de détail qu'aux prix des produits complémentaires, liés ou rivaux. Après quoi, toutes les politiques des prix sont décrites : actions directes par taxation ou subventions, actions sur la demande ou sur l'offre. Un dernier chapitre est consacré aux opérations de bourse.

A la lecture de cet ouvrage, comme de chaque autre que Gaëtan Pirou a écrit ou dicté, on est d'abord émerveillé par l'aisance du style, hérité d'un père latiniste, comme par la clarté et l'ordonnance harmonieuse des développements. Mais au-delà de cette séduction, la fresque vaut par l'ampleur de l'information bibliographique, l'éclectisme dans le choix des opinions transcrites, la scrupuleuse exactitude des faits relatés.

Aux étudiants, ce livre fournit un guide inégalé, qui les conduit des premiers éléments aux théories savantes. Aux économistes plus chevronnés, il procure le sentiment rafraîchissant de comprendre mieux ce qu'ils croyaient connaître.

Comme l'ensemble du *Traité*, ce volume est parfaitement représentatif d'une certaine conception de l'œuvre économique : non pas découverte de faits ignorés ou affirmation d'une thèse contestée; non pas application exclusive d'une seule méthode au traitement d'un ensemble de problèmes. mais synthèse. L'histoire des idées sert d'introduction à l'exposé des théories actuelles et l'histoire des faits leur sert d'illustration. La politique économique y trouve large place, car elle seule permet de mesurer la vraie portée des théories. Plus l'actualité est brûlante, mieux elle est sereinement disséquée. Et sur tout cela plane une philosophie de la connaissance que G. P. avait exprimée dans ses *Glanes* en recueillant cette pensée d'Anatole France : « A moins d'avoir créé une doctrine, il n'y a aucune raison de croire qu'une seule est bonne. »

J.-M. Jeanneney.

Histoire des faits économiques.

Fourastié (Jean) (et collaborateurs), *Prix de vente et prix de revient* (recherches sur l'évolution des prix en période de progrès technique, 2e série). s. d. [1950]. Un vol. de 40 p., Domat-Montchrestien.

Il faut savoir gré à l'auteur d'avoir entièrement rénové l'histoire des prix en centrant toutes ses études sur le progrès technique et son allure différente dans les secteurs primaire, secondaire et tertiaire. Après avoir orienté et dirigé le travail de ses élèves à l'Ecole pratique des Hautes Etudes, il en apporte pour la seconde fois les conclusions toujours intéressantes et parfois saisissantes. Citons quelques exemples parmi bien d'autres :

En 1830, le blé coûtait neuf fois plus cher que la pomme de terre; son prix, aujourd'hui, n'est que deux fois supérieur. C'est que l'allure du progrès technique a été très différente pour ces deux denrées.

Les différences sont parfois plus grandes encore. De la comparaison de 35 séries de prix, se rapportant à des produits très différents allant de la grive empaillée à la locomotive à vapeur, l'année 1910 étant affectée de l'indice 100, il ressort que la baisse de prix exprimée en salaire horaire du manœuvre a été maximum pour la lampe à filament métallique de 100 W. (indice 8 en 1937), alors que la grive empaillée, justement, asservie aux techniques du tertiaire, s'est toujours tenue au-dessus de 100, cas d'ailleurs exceptionnel.

Le relèvement des indices, assez fréquent depuis l'avant-guerre, ne manque pas d'être inquiétant. Il serait imputable non seulement à une régression technique, mais à un gonflement des profits.

Le voyage Paris-Toulouse qui, en malle-poste, représentait 85 journées de travail en 1827 et 56 en 1840 (cet abaissement étant imputable à un trafic plus intense assurant une meilleure utilisation des moyens matériels et humains), n'est plus, par le train, en 1950, que l'équivalent de 4 journées.

Spécialiste d'assurance, M. F. a lumineusement établi qu'une des causes (mais peut-être pas la seule) du renchérissement des primes (toujours calculées en journées de travail) résidait dans le fait que les opérations d'assurance relevaient du tertiaire à faible progrès, alors que les capitaux assurés appartenaient au primaire et au secondaire et se dévaluaient progressivement. La prime pure est ainsi chargée de frais généraux proportionnellement toujours plus importants.

On peut seulement se demander si ces analyses justifient totalement les conclusions hardies de l'auteur. La propriété serait de moins en moins le support de la production, et notre droit, en la défendant, défend ses attributs nécessaires, la rente et le profit que le progrès technique tend à miner. Notre droit serait donc rétrograde.

Par ailleurs, l'auteur découvre avec étonnement que ses enquêtes confirment la théorie de la valeur travail et se place à l'ombre de Marx. Cette interprétation ne semble vraiment pas s'imposer.

René Courtin.

Statistiques.

Nations Unies. Département des questions économiques. *Etude sur la situation économique de l'Europe en* 1949. Un vol., Genève, 1950.

Nous avons précédemment analysé dans ces colonnes le rapport de la Division des études et programmes de la Commission économique pour l'Europe, relatif à 1948.

La nouvelle étude traite de l'évolution de la production, de la répartition des disponibilités, de la stabilité interne et de l'emploi, du commerce et des paiements intra et extra-européens, des prix et de l'évolution des changes. Apportant sur chacun de ces points une documentation abondante comme seule peut espérer en réunir un organisme doté des moyens de la Commission économique pour l'Europe, elle enregistre la persistance des progrès de la production, des investissements et des échanges dans les principaux pays d'Europe, en 1949.

Cependant, le problème de la balance des paiements de l'Europe continue à se poser. Il ne suffit pas, d'ailleurs, de l'envisager sous l'angle du déficit de dollars à combler. Si c'est là un des éléments essentiels du problème, ce n'est point le seul, et la situation de l'Europe doit s'envisager à la lumière de l'équilibre international. Il s'agit, avant tout, de savoir si et dans quelles conditions il sera possible non seulement à l'Europe, mais aux autres régions du monde d'équilibrer leurs comptes, et s'il sera possible d'établir un système de règlements mondiaux capable de fonctionner par lui-même.

L'assistance en dollars consentie à l'Europe pour financer le déficit de sa balance de paiements a évité le blocage du système mondial des échanges et des règlements, mais il faut rechercher d'ores et déjà les aménagements nécessaires alors que cette assistance prendra fin. Deux solutions peuvent être envisagées : l'une reposerait sur une structure multilatérale des échanges et des règlements ainsi que sur la convertibilité des monnaies; l'autre serait fondée essentiellement sur le développement du bilatéralisme et des contrôles directs. Les auteurs de l'étude ne croient à aucune de ces solutions extrêmes : ils pensent qu'interviendra une solution de compromis, car le commerce international a peu de chances de se transformer en quelques années, soit dans le sens de la suppression totale des restrictions et de la convertibilité complète des monnaies, soit dans le sens d'un bilatéralisme généralisé; mais le problème doit être étudié dès maintenant et des aménagements envisagés à bref délai si l'on veut éviter que ne s'impose, d'ici deux ou trois ans, une brusque réduction des importations en provenance des Etats-Unis, réduction qui pourrait provoquer un grave bouleversement de la production et de la consommation et entraver le développement économique de l'Europe.

Ce serait d'autant plus regrettable que les auteurs estiment à 50 % la marge d'accroissement qui reste à la production industrielle européenne au cours des dix prochaines années. Encore faut-il pour obtenir ce résultat que les ressources européennes en main-d'œuvre et en équipement progressent à un rythme suffisant. Aucun effort ne doit être négligé pour cela, car alors bien des problèmes, qui paraissent aujourd'hui insolubles, deviendraient plus faciles à résoudre, et une base plus large et plus solide serait donnée au développement économique du monde.

J. Lajugie.

Comptabilité.

Lamson (J.), *Principes de comptabilité économique.* Un vol. in-8° de xix-356 pages, avec une préface de B. Nogaro. Paris, Dunod, 1950.

On ne saurait trop s'incliner devant toute tentative qui consiste pour un non-praticien à méditer les principes de la méthode et à repenser par lui-même les tentatives des spécialistes pour la mise au point d'une technique indispensable à la gestion rationnelle des entreprises publiques et privées. Aussi, et liminairement, ne peut-on que louer M. L. d'avoir publiquement exposé comment il a trouvé son chemin de Damas et le moyen de composer à cette occasion un discours empreint d'esprit cartésien. Sa méditation sera-t-elle de quelque utilité aux néophytes désireux de s'initier à une discipline qui passe à tort ou à raison pour ésotérique ? On peut en douter et voici pourquoi.

La comptabilité est une technique qui s'est élaborée lentement et péniblement. Les praticiens ont eu à satisfaire les exigences variées des chefs d'entreprise, avant tout hommes d'action, et qui, comme tels, découpent dans la réalité les éléments nécessaires à leur gestion, et ceux-là seulement. D'où la nécessité pour l'homme de l'art d'ajuster les dispositifs techniques aux préoccupations du chef. D'où, par voie de conséquence, la diversité et l'orientation d'une discipline qui, quoiqu'on en veuille, ne s'apparente que tout à fait partiellement à une science. Sans doute, la comptabilité a-t-elle eu et a-t-elle encore ses alchimistes et ses spéléologues, qui s'essaient, au demeurant avec des succès très relatifs, à lui conférer une valeur absolue et souhaitent de lui trouver un développement peu en rapport avec les nécessités de l'action. La petite histoire de la comptabilité est là pour montrer que les moyens préconisés par trop d'apprentis sorciers non seulement excèdent les facultés de l'entreprise à laquelle la comptabilité est, somme toute, destinée, mais encore tendent à oblitérer le sens critique du responsable de la gestion.

Aussi croit-on qu'il est peu sage d'écrire avec l'auteur (p. 90) que « la comptabilité doit permettre d'enregistrer tous les mouvements de valeurs *sans exception*, qui affectent un patrimoine », surtout lorsqu'on n'a pas pris soin de définir le terme de *patrimoine* autrement que par un exposé allusif (cf. notamment p. 2 et 3). S'agit-il d'un patrimoine juridique, de droit ou d'affectation ? S'agit-il d'une sorte de localisation purement économique, de fait, pour tout dire ? On se rend compte de l'incertitude de telles données et de la confusion qu'une telle imprécision ne peut laisser d'engendrer dans l'esprit du lecteur.

Le problème reste donc entier. Quels sont les critères de sélection que je choisirai ? La comptabilité est faite pour les entreprises et non les entreprises pour la comptabilité. C'est un truisme. Appliquerai-je les mêmes règles pour la petite, la moyenne, la grande entreprise ? Il ne saurait en être question. D'où la difficulté d'une application généralisée des plans comptables, qu'ont soulignée à l'évidence les discussions instituées en France depuis 1947 au sein du Conseil économique et ailleurs (cf. le remarquable rapport au Conseil économique de M. Lutfalla, *J. O.*, 24 mars 1949). Problème complexe, comme celui de l'évaluation des *postes*, du choix des intitulés et du groupement des données.

La considération de ces difficultés incitera certainement l'auteur à des vues plus nuancées et lui éviteront des déclarations quelque peu naïves comme celle-ci (p. 256) : « L'importance des réserves, l'existence de provisions suffisantes, l'exactitude des amortissements, voilà autant de points qui peuvent être vérifiés à la lecture du bilan. »

Ch. Penglaou.

Démographie.

Mentha (Gérald), *Les causes de décès en Suisse, étudiées à la lumière de la démographie actuelle et de la démographie potentielle.* Un vol. in-8° de 240 p., Genève, Georg et Cie, 1948.

Comme l'indique le sous-titre, M. applique ici à un cas concret la « théorie des potentiels-vie » de son maître, le professeur Liebmann Hersch.

L'ouvrage commence par un rappel de cette théorie. Après un exposé judicieux des critiques que l'on peut adresser à certaines méthodes utilisées par les « statisticiens traditionnels », M. nous présente, avec une chaleureuse conviction, les « avantages » de la démographie « potentielle » sur la démographie « actuelle ». Cette dernière, en prenant pour « unité de mesure » l'individu, attribue à chacun le même poids, quel que soit son âge : la démographie potentielle, au contraire, pondère chaque individu par son espérance de vie.

L'idée est séduisante. Regrettons cependant que M., qui prétend établir un parallèle entre la démographie potentielle et la démographie actuelle, donne parfois l'impression de les opposer. En réalité, elles sont complémentaires : la démographie potentielle ne nous offre qu'un aspect particulier de la réalité; elle complète, sur un point, notre vision des phénomènes. On pourrait, dans le même ordre d'idées, proposer beaucoup d'autres pondérations, non moins intéressantes : par exemple, étudier le « potentiel-bien-être » d'une population, en tenant compte, pour chaque individu, de ce qu'il a coûté à la société depuis sa conception, et de ce qu'il représente comme « espérance-profit » pour elle, compte tenu de son « espérance de vie-active » et de son « espérance de vie-passive ». Toutes les recherches de cet ordre s'insèrent tout naturellement dans la ligne des progrès de la démographie « traditionnelle », et nous ne voyons pas l'intérêt de les en dissocier.

Car nous ne pouvons nous associer à des remarques de cet ordre (p. 16): « Les taux comparatifs sont des taux irréels. L'importance des groupes d'âge est modifiée. Ils ne sont pas plus exacts, mais ils sont moins réels. En effet, les taux bruts sont des faits réels, tandis que les taux comparatifs sont des taux fictifs, correspondant à ce que deviendrait la réalité si certaines conditions étaient remplies. » — Toute discussion sur la « réalité » des indices démographiques est, à nos yeux, dépourvue de sens : un indice est un moyen d'appréhender la réalité; ce n'est pas parce qu'un indice est plus élaboré qu'un autre qu'il est plus « fictif ».

Le deuxième chapitre de l'ouvrage de M. est consacré aux « procédés de calcul de la démographie potentielle » : l'ampleur des développements consacrés à des méthodes de calcul très élémentaires nous paraît disproportionnée avec l'intérêt que ces procédés présentent.

Le troisième chapitre contient une intéressante revue des problèmes soulevés par la statistique des causes de décès, et des solutions adoptées en Suisse à différentes époques. M. s'est attaché avec bonheur à extraire des statistiques suisses de décès par cause, des tableaux comparables pour les périodes 1901-1910, 1921-1922, 1929-1932 et 1933-1937.

Ces résultats sont consignés au chapitre IV et analysés dans les deux chapitres suivants : l'étude est menée parallèlement en démographie actuelle (nombres absolus, et proportion des décès attribués à chaque cause) et en démographie potentielle (pertes absolues et relatives de potentiel-vie). Il est dommage que, poussé par le souci de ne rien négliger, M. ne se soit

pas davantage préoccupé de la mise en lumière des résultats essentiels : on a du mal à les dégager d'analyses minutieuses, insuffisamment illustrées par des graphiques peu parlants.

Signalons enfin que le lecteur, s'il se laisse entraîner par sa logique propre, risque de donner aux expressions « perte annuelle de potentiel-vie par avancement en âge » et « perte annuelle de potentiel-vie par décès », un sens fort éloigné de celui que leur a conféré le fondateur de la « démographie potentielle ».

C'est ainsi qu'on peut être tenté de raisonner de la façon suivante. Considérons, à la fin de l'année t, les s_t^{t-x} survivants d'âge x issus de la génération $t - x$, et répartissons-les en deux groupes : d'une part les s_{t+1}^{t-x} individus destinés à survivre jusqu'à la fin de l'année suivante $t + 1$, et d'autre part les d_{t+1}^{t+1} individus destinés à disparaître au cours de l'année $t + 1$. Evaluant de deux façons le potentiel-vie de cette génération à la fin de l'année t, on peut écrire avec une bonne approximation (en appelant e_x l'espérance de vie à l'âge x) :

$$s_t^{t-x} \cdot e_{x+\frac{1}{2}} = s_{t+1}^{t-x} \cdot (1 + e_{x+\frac{3}{2}}) + \frac{1}{2} \cdot d_{t+1}^{t-x}.$$

Faisant la somme pour toutes les générations, on en déduit l'accroissement (algébrique) du potentiel-vie de la population au cours de l'année $t + 1$.

$$V_{t+1} - V_t = \left[\left(N_{t+1} - d_{t+1}^{t+1} \right) \cdot \left(1 + e_{\frac{1}{2}} \right) + \frac{1}{2} \cdot d_{t+1}^{t+1} \right] - P_{t+1} - \frac{1}{2} \cdot D^{t+1}.$$

où P_{t+1} représente l'effectif de la population à la fin de l'année $t + 1$, N_{t+1} le nombre des naissances enregistrées pendant l'année $t + 1$, et D_{t+1} celui des décès de tous âges survenus au sein de la population au cours de la même année.

Si le lecteur interprétait les trois termes de cette expression comme représentant respectivement le « gain » de potentiel occasionné par la natalité, la « perte » due à l'avancement en âge, et la « perte » entraînée par la mortalité au cours de l'année $t + 1$, il attribuerait à ces expressions des sens très différents de ceux que leur confère l'analyse de Hersch — en particulier les grandeurs de la « perte annuelle de potentiel-vie par décès », correspondant à l'interprétation ci-dessus d'une part, et à celle adoptée par M. d'autre part, seraient respectivement dans le rapport de 1 à 30 ou 40.

C'est dire que, M. n'ayant pas abordé le problème de la signification exacte des calculs auxquels il se livre, le lecteur devra combler lui-même cette lacune — ou se reporter à l'article de Bourgeois-Pichat : *Les limites de la démographie potentielle*, dans *Revue de l'Institut international de statistique*, 1951, n° 1/2.

Paul VINCENT.

Industrie.

Ducrocq (Albert), *Destins industriels du monde.* Préface de C.-J. Gignoux. Un vol. de 326 p., Editions Berger-Levrault, 1951.

Le genre livre de vulgarisation comporte des écueils presque inévitables : simplification extrême, suppression des nuances, généralisations hâtives. L'ouvrage de M. D., qui est une fresque de nos connaissances techniques et de leurs conséquences, une anticipation peut-être aventureuse des découvertes scientifiques, a pour leitmotiv : « L'histoire a vendu son âme à l'industrie. » On peut sans doute faire des réserves sur cette affirmation; mais M. D. nous entraîne avec une grande aisance et une vaste largeur de vues dans l'examen des conditions de la puissance industrielle et de ses répercussions. La lecture de ce livre est stimulante — même si on n'est pas convaincu — par les horizons qu'il ouvre, les suggestions qu'il apporte. Trop d'économistes n'envisagent l'industrie que dans ses répercussions institutionnelles ou sociales, sans s'attacher peut-être suffisamment à ses données, à ses servitudes techniques et à ses transformations rapides. L'étude de l'économie dynamique, si elle veut demeurer réaliste, devrait commencer par celle des conditions de la production industrielle, entre autres; un tel livre peut donc trouver place aussi bien dans la bibliothèque de l'économiste que celle du grand public.

F. Trevoux.

Echanges internationaux.

Patterson (Gardner), *Survey of United States international finance.* Un vol., Princeton University Press, 1950.

Cet ouvrage, préparé par la Section de finances internationales de l'Université de Princeton, se propose de rassembler toute la documentation disponible sur la politique et l'activité des Etats-Unis en matière de finances internationales, depuis 1948.

Y sont successivement envisagés :

— les transferts réalisés à titre de dons (plan Marshall, assistance militaire, l'aide à la Chine, à la Corée, aux Réfugiés, etc.);

— les prêts et investissements publics, soit dans le cadre de l'aide aux pays insuffisamment développés, soit dans le cadre de l'E.C.A. ou de la Banque internationale pour la reconstruction et le développement, ainsi que les investissements privés à l'étranger;

— la politique américaine en matière de changes et d'étalon-or, en matière de commerce extérieur et de règlements internationaux.

Les efforts d'intégration économique de l'Europe font également l'objet de développements intéressants.

Sans prétentions scientifiques et s'efforçant à une description purement objective, cet ouvrage constitue une source de documentation précieuse.

J. Lajugie.

Monnaie.

Divers auteurs (Bettelheim, Boccon-Gibod, Boudeville, Coulbois, Denizet, Dupriez, Guglielmi, Guitton, A. Marchal, Mérigot, Mitzakis, Sauvy), *Problèmes monétaires contemporains.* Préface d'E. James. Un vol in-8° de xii-179 p., Librairie Armand Colin, Paris, 1951.

L'inconvénient de ce livre, fait d'une série d'articles parus dans deux numéros de la *Revue économique*, est de nous donner un aperçu hétéro-

gène et incomplet du sujet annoncé par le titre. Cinq pays seulement sont passés en revue, et nous ne trouvons rien sur la question de la réévaluation de l'or, ni sur celle des changes différentiels, pour ne citer que deux des plus discutées. Dans la présentation même, un détail négligé nous rappelle l'origine de l'ouvrage : des notes renvoient aux pages de la *Revue économique* et non à celles de la brochure elle-même, ce qui crée au premier abord quelque surprise au lecteur (ainsi p. 116 et 138).

Les études, il est vrai, sont de qualité et méritent une lecture attentive : celle de P. Coulbois et J.-G. Mérigot complète utilement leur excellent ouvrage sur le franc, celle de J.-L. Guglielmi dépasse largement et heureusement le cadre monétaire, laisse prévoir une instabilité de fait de la livre dans la durée, souligne le caractère singulier de certaines tentatives de solution des problèmes monétaires britanniques qui attestent « une curieuse méconnaissance de l'histoire économique anglaise », celle de Ch. Bettelheim nous renseigne sur le rattachement du rouble à l'or, qui vaut d'être signalé en ces temps où tant d'auteurs vitupèrent ce métal.

Ne pouvant parler ici de tous les articles, nous insisterons seulement sur l'impression que laisse la lecture de deux importants exposés théoriques, ceux de J. Boudeville et de J. Denizet; car cette impression est identique à celle dont R. Mossé nous avait fait part dans son *Bilan* sur *la monnaie* : c'est celle d'une insuffisance nette de la théorie monétaire.

Le premier de ces auteurs montre avec pertinence l'importance prise par les « prix directeurs », déjà mis en lumière par R. Wolff en 1934, mais il s'affirme partisan de l'industrialisation des pays agricoles sans faire les réserves qui nous semblent s'imposer : ses raisonnements impeccables demeurent abstraits, car l'observateur s'aperçoit qu'en fait le rythme de cette industrialisation joue un rôle primordial et qu'il est susceptible, s'il est rapide, d'entraîner la nation entière vers une situation catastrophique d'exode rural et de sous-alimentation. Le même économiste analyse avec soin les conséquences de la dévaluation sur l'économie et conclut « qu'elles sont trop complexes pour être prévisibles ».

De son côté, J. Denizet explique que la convertibilité de la monnaie en métal pour les besoins intérieurs et pour le règlement des dettes vis-à-vis de l'étranger permettait jadis au marché monétaire de refléter la tendance économique générale. L'inconvertibilité rend le taux d'intérêt inefficace. Rien ne freine la hausse des prix en période d'expansion, « aucun mécanisme correcteur n'est à l'œuvre ». Existe-t-il un substitut ? Aucune solution n'apparaît satisfaisante : l'économiste est « dans une impasse ».

Dans une lumineuse préface, E. James remarque que les auteurs ont tous cherché par quels moyens assainir les systèmes monétaires sans recourir à l'or; mais, tout en estimant qu'en l'état actuel des choses le retour à l'or est impossible, il conclut qu'une fois les buts atteints — stabilité et interconvertibilité — l'étalon-or nous sera rendu sans avoir été cherché.

Louis Baudin.

Economie de guerre.

Devons (Ely), *Planning in pratice. Essays in aircraft planning in War-time.* Un vol. de 228 p., Londres, Cambridge University Press, 1950.

D'après son expérience personnelle au ministère de la Production aéronautique durant la guerre, M. E. V. rapporte comment réellement se sont présentés et furent résolus les problèmes de la construction d'avions. Sans doute c'était dans un domaine particulièrement difficile par suite de chan-

gements incessants dans la demande et les techniques, et du fait, surtout au début, du manque de personnel qualifié, mais la lecture de cet exposé détaillé, « factual » et d'une clarté inhabituelle chez les Anglo-Saxons, dissipe bien des illusions sur la direction de l'économie par la planification qui n'est guère rationnelle et ne permet pas d'éviter le gaspillage et d'obtenir une meilleure allocation des ressources qu'une économie de marché. Pour prendre une décision sur un investissement, une quantité, un délai, on se heurte naturellement aux mêmes difficultés que dans une économie de marché, mais sans disposer de guides sûrs pour le calcul; on ne peut estimer que des adaptations marginales pour de faibles variations par rapport au passé. On en est ainsi réduit à des appréciations hasardées qui entretiennent une atmosphère de doute et de confusion sur le programme qui devient une « incertitude continue », notamment sur l'époque de sa réalisation. Les rivalités entre les divers bureaux, les défauts soit de la centralisation, soit de la décentralisation, la lourdeur de la coordination entre de multiples services qui se disputent les facteurs de production, la difficulté de trouver des bases sérieuses pour prendre une décision, le rôle attribué à des statistiques et à des chiffres, malgré leur inexactitude (p. 156 : « Les meilleures statistiques étaient celles que chacun était prêt à accepter »), la lente capacité d'adaptation aux changements, tout cela nous est décrit, et explique la confusion et le gaspillage, les stocks de produits techniquement dépassés, les disparitions on ne sait où et que le programme fut toujours en retard, courant après la production plutôt qu'il ne fixait ce qu'elle devait être.

La réflexion suivante n'est pas sans saveur, p. 108 : « Les planificateurs souvent désiraient de pouvoir créer un véritable marché sur les moteurs, de façon que les usagers puissent se rendre compte rapidement d'après les fluctuations des prix des variations de conditions de l'offre et de la demande. » La planification, forcément quantitative, ne peut cependant écarter le facteur psychologique (le programme sera-t-il réaliste ou bien surestimé, la carotte, pour stimuler les producteurs ?) et on est amené à faire une comparaison entre l'établissement, l'exécution et le contrôle du budget où des problèmes semblables d'estimations, de durée se posent.

La planification conduit à évoquer aussi tout naturellement sa ressemblance avec l'art militaire auquel elle a d'ailleurs beaucoup emprunté. Les problèmes d'organisation, d'articulation du commandement, de coordination, de liaison des échelons entre eux, la connaissance de l'ennemi (la demande) toujours imprécise, la mise en place et l'utilisation rationnelle des moyens, la définition nette de la mission, l'adaptation rapide en cours d'exécution en tenant informé le commandement et les unités voisines ont déjà été étudiés depuis longtemps dans l'armée, et on est étonné que l'auteur n'ait pas fait le rapprochement. Enfin, comme les problèmes de planification se résument à des choix, comme la décision de fabriquer un produit entraîne la diminution de l'obtention d'un autre, ce sont, paraît-il, les économistes — et ce sera une petite consolation pour ces derniers — qui sont généralement les meilleurs planificateurs.

F. Trévoux.

Le gérant . De Peyreiade.

Dépôt légal effectué en 1951 (3e trimestre).

25788. — Imprimeries DELMAS, Bordeaux (31.0192). — 1951.

REVUE

D'ÉCONOMIE POLITIQUE

VIEILLES IDÉES DEVENUES NEUVES SUR LA MONNAIE

On dit que l'histoire se répète. On peut dire la même chose des économistes. A l'heure actuelle, il y a un écrivain dont, depuis Keynes, on répète les idées, sans jamais le citer. Il s'appelle John Law. Je serais curieux de savoir combien, parmi les auteurs anglo-saxons qui ont retrouvé, pour leur propre compte, ses principaux arguments, ont pris la peine de le lire. En tout cas, cette lecture est singulièrement instructive. On excusera dans ce qui suit le grand nombre de citations : elles sont indispensables à ma démonstration.

Voici d'abord des réminiscences qui sont bien curieuses. On se rappelle l'argumentation de Keynes au sujet des mines d'or, que l'on pourrait, d'après lui, remplacer par de vieilles bouteilles remplies de billets de banque :

« Si la Trésorerie s'avisait de remplir de vieilles bouteilles avec des billets de banque, les enterrait à des profondeurs suffisantes dans des mines hors d'usage, qui seraient alors remplies jusqu'à la surface avec des détritus, et si elle laissait alors à l'entreprise privée, d'après les principes éprouvés du laisser-faire, le soin de les extraire, il n'y aurait plus de chômage, et, grâce aux répercussions que cela entraînerait, le revenu réel de la communauté, comme sa richesse en capital, deviendrait probablement beaucoup plus grand qu'il ne l'est actuellement. Evidemment il serait plus intelligent de construire des maisons ou des choses semblables, mais s'il y a des obstacles politiques ou pratiques à cette solution, celle que nous venons

d'indiquer serait meilleure que rien du tout. L'analogie entre cet expédient et les mines d'or du monde que nous connaissons est parfaite. En période où de l'or se trouve disponible à des profondeurs suffisantes, l'expérience montre que la richesse réelle du monde s'accroît rapidement, et lorsque ces disponibilités en or sont faibles, notre richesse devient stationnaire ou décline. Ainsi les mines d'or ont pour la civilisation la plus grande valeur et la plus grande importance. » (*General Theory*, p. 129.)

Je doute fort que Lord Keynes eût connaissance du texte du vieux Français Saint-Chamans, dans son *Nouvel Essai sur la richesse des Nations*, paru en 1824, et qui est ainsi conçu :

« L'on passerait cinq ans à creuser des canaux qu'on passerait les cinq années suivantes à combler, que la richesse durant ces dix années en aurait été accrue... Tout emploi d'ouvriers (n'importe que ce soit à un ouvrage utile ou *inutile*, pourvu qu'il soit payé), leur donnant de quoi fournir à leurs besoins, augmente la somme des besoins satisfaits et la richesse. » [1].

Mais un siècle avant Saint-Chamans, Law, lui aussi, dans ses *Considérations sur le numéraire* (où il s'efforçait de persuader le gouvernement de l'Ecosse d'adopter une monnaie de papier au lieu d'une monnaie d'argent) s'exprimait d'une manière identique :

« Une augmentation de numéraire ajoute à la valeur du pays. Tant que l'argent rapporte intérêt, il est employé, et tout emploi d'argent rend un profit, quoique celui qui l'emploie perde. Exemple : si l'on met en ouvrage cinquante hommes, à qui l'on paye 25 schellings par jour, et que le produit de leur travail égale seulement, ou ne vaille que 15 schellings, la valeur du pays n'en est pas moins augmentée d'autant; mais comme il est raisonnable de supposer leur travail égal à 40 schellings, c'est autant d'ajouté à la valeur du pays; l'entrepreneur gagne 15 schellings.

1. Ce texte est cité par Daire dans l'édition des *Economistes financiers*, à la page 473. Daire ajoute : « Avant et depuis Law, les partisans du système mercantile ont imprimé des choses bien singulières; mais ils n'ont pas à coup sûr avancé de proposition plus étonnante que celle-là. » Pour notre part, nous acceptons volontiers des travaux de chômage, même inutiles, mais en y voyant un moyen de redistribution du revenu et non de création de richesse.

On peut supposer que 15 schellings égalent la consommation des ouvriers, qui vivaient auparavant d'aumônes, et il leur reste 10 schellings par-delà leur consommation. »

Ainsi pour nos trois auteurs, dont chacun écrit à cent ans de distance du précédent, le moyen de stimuler la production est de créer un nouveau pouvoir d'achat quel qu'il soit, et de mettre en branle des ouvriers. C'est une idée qui nous est familière aujourd'hui, depuis la grande crise de 1930, et la politique du docteur Schacht. La même idée opposait Keynes à la Trésorerie britannique, quand elle refusait et qu'il préconisait la mise en train de travaux publics pour remédier au chômage. Les ateliers nationaux de 1848 avaient pratiqué cette politique, mais sans recourir au papier-monnaie.

Dans les passages que je viens de citer, la création du papier-monnaie, fût-ce pour une dépense « inutile », est offerte comme un moyen de diminuer le chômage. Mais il y a chez Keynes quelque chose de plus, et qui intéresse plus spécialement le problème monétaire.

Keynes assimile complètement dans ce passage non pas la création de papier-monnaie à l'extraction de l'or, mais inversement l'extraction de l'or à la fabrication du papier-monnaie. Et ceci va rejoindre une autre idée de Law : la limitation du rôle du métal précieux à son rôle exclusif de pouvoir d'achat. L'or, dans la phrase de Keynes, n'est qu'une autre forme du papier-monnaie. Il a un caractère purement monétaire et n'intéresse l'économie qu'à ce titre. Or cette vue se heurte à une objection fondamentale : le papier-monnaie enfoui dans les bouteilles *n'est demandé par personne*, tandis que l'or a un marché universel résultant de sa demande, à la fois à titre d'instrument monétaire et à titre de métal précieux. C'est en raison de cette demande universelle que l'on consacre à l'extraction de l'or des sommes correspondant à son prix de vente. Ce n'est pas parce que l'or *coûte du travail*, comme l'implique le raisonnement de Keynes, qu'il a un prix sur le marché, c'est parce qu'il est demandé sur le marché qu'on consacre à son extraction le travail nécessaire.

Reste la question de savoir *pourquoi l'or est demandé*. C'est là le vrai problème posé par la comparaison de Keynes, qui affirme (p. 129) que « le type de forage de trous connu sous le

nom d'extraction de l'or n'ajoute rien à la richesse réelle du monde ». Si l'or n'était demandé qu'à titre de pouvoir d'achat, il pourrait évidemment être remplacé par n'importe quel objet ayant le même pouvoir. Mais l'or est demandé parce qu'il appartient à toute une catégorie d'objets à laquelle appartiennent également les pierres précieuses, les œuvres d'art, toute la variété des pièces de musées : la catégorie des objets recherchés *sans être ni des objets de consommation, ni des objets de production.*

Tout objet qui dure constitue un « pouvoir d'achat ». Une machine, un meuble, un fruit, une maison, peuvent toujours, *tant qu'ils subsistent*, s'échanger. Ils ont donc tous temporairement un pouvoir d'achat. L'or étant un produit qui subsiste presque indéfiniment, conserve indéfiniment ce pouvoir d'achat. C'est déjà une différence marquée avec la plupart des autres objets. Mais cela ne veut pas dire qu'il ne soit recherché qu'en raison de ce pouvoir d'achat, pas plus qu'un bijou n'est recherché que pour être échangé. Il est recherché *d'abord* parce qu'il est désiré en tant qu'objet rare et beau, et en second lieu, à titre de pouvoir d'achat. Si l'or était aussi abondant que les cailloux du chemin, il cesserait d'être demandé, en dépit de sa beauté.

Les économistes, et surtout les économistes de langue anglaise, devraient reconnaître une fois pour toutes que les biens économiques ne se limitent pas à deux *seules catégories, les biens de production et les biens de consommation.* Ils sont les seuls à ne pas s'apercevoir qu'il existe une *troisième catégorie de biens* recherchés en raison de leur seule rareté, sans être ni des biens de consommation ni de production. Ils sont à ce titre demandés d'abord parce qu'ils plaisent, et aussi parce que leur durée et leur incorruptibilité les rendent particulièrement aptes à servir de réserve de valeur. C'est le cas des métaux précieux comme l'argent et l'or, — et de bien d'autres objets dont beaucoup sont enfermés dans les collections privées et dans les vitrines du Louvre, du British Museum et d'autres musées célèbres et qui appartiennent à l'immense catégorie des « objets d'art » dont on jouit mais que l'on ne « consomme » pas.

Keynes, dans le passage en question, l'oublie plus ou moins volontairement (car on n'est jamais sûr avec lui qu'il soit tout

à fait sérieux), et par là il rejoint une fois de plus John Law dans le passage suivant du grand Ecossais :

> « Il n'y a de richesses réelles parmi les hommes, dit Law, que les denrées et les marchandises, et il n'y a de commerce réel parmi eux que le troc de ces denrées ou de ces marchandises. L'or, l'argent, le cuivre, les billets, les coquilles marquées et enfilées dont on se sert sur certaines côtes d'Afrique, ce ne sont là que des richesses représentatives, ou des signes de transmission des richesses réelles. Ceux qui se trouvent possesseurs des fonds où l'on recueille ces denrées ou ces marchandises, ou bien ceux qui les vont chercher dans les terres ou dans les eaux qui n'appartiennent proprement à personne; tous ceux-là, en livrant ces denrées ou ces marchandises à ceux qui les demandent, ont droit de tirer d'eux quelque autre effet en échange. Or, comme ceux-ci n'en ont souvent aucun qui convienne à ceux-là, les seconds donnent aux premiers dans le signe de transmission, quel qu'il soit, une reconnaissance indéterminée quant à la nature de l'effet qu'ils ont reçu, mais déterminée quant à son prix. Ainsi je regarde un écu même, comme un billet qui serait conçu en ces termes : « Un vendeur quelconque donnera au porteur la denrée ou » la marchandise dont il aura besoin, jusqu'à la concur- « rence de trois livres, pour autant d'une autre denrée ou » marchandise qui m'a été livrée », et pour signature, l'effigie du prince ou une autre marque publique. »

Ainsi la monnaie d'or ou d'argent n'est qu'une assignation sur les biens, un pouvoir d'achat — et par conséquent toutes les assignations devraient s'équivaloir... C'est justement ce que le public n'a encore jamais admis jusqu'ici, et ce que les économistes qui se croient modernes, devraient bien reconnaître avec lui — puisque c'est en définitive le public et non les économistes qui fixent la valeur des denrées sur le marché, ainsi que celle des différentes « monnaies ». Or, le public a découvert que toutes les assignations ne sont pas également *sûres*.

Voici une autre idée de Law, d'autant plus séduisante qu'elle est partiellement vraie, quoiqu'elle ne soit vraie que sous des conditions bien déterminées. La valeur de l'argent viendrait en

partie de ce qu'il est monétisé; le jour où il ne servirait plus de monnaie, sa valeur diminuerait aussitôt. Donnons d'abord le texte même de Law :

> « L'argent a reçu depuis son emploi comme métal une valeur additionnelle; le nouvel usage auquel on l'a employé en ayant occasionné une plus grande demande, on ne s'est pas aperçu de cette nouvelle valeur, parce que la plus grande quantité l'a fait baisser davantage; mais il n'a pas baissé autant qu'il aurait fait s'il n'eût pas été employé comme monnaie, et qu'il s'en fût introduit la même quantité en Europe... »

Et plus loin :

> « Si l'Angleterre changeait sa monnaie, d'autres Etats pourraient faire de même; si la Hollande seule s'en tenait à la monnaie d'argent, on peut supposer que le prix de ce métal tomberait aussitôt à 50 % par la diminution de la demande comme monnaie, et que 200 livres en Hollande ne vaudraient pas plus de 50 livres de la nouvelle monnaie d'Angleterre, soit qu'on l'envoyât en espèces ou par le moyen du change; et à mesure qu'il arriverait d'autre argent en Europe, il baisserait encore davantage à raison de la plus grande quantité. » (Law, *Considérations sur le numéraire*, p. 516.)

Cette idée est reprise aujourd'hui par un grand nombre d'écrivains sous la forme suivante : ce qui fait la valeur de l'or, ce n'est pas la demande d'or, — c'est la possibilité qu'il donne d'acheter des dollars à travers la Trésorerie des Etats-Unis, — c'est donc la demande de dollars qui soutient la valeur de l'or. Si l'or venait à être démonétisé, il perdrait aussitôt sa valeur, — comme on l'a vu pour l'argent après l'abandon du bimétallisme. J'ai rencontré cette idée dans les conversations de nombreux économistes américains. Elle est formulée en propres termes dans le compte rendu qu'a fait M. Johnson du remarquable livre de M. Busschau, l'économiste sud-africain, sur *La Mesure de l'Or*.

> « Il n'y a pas de fondement à l'affirmation que l'or est la seule monnaie internationale... Des moyens internatio-

naux de paiement peuvent aussi être fournis par l'intermédiaire d'institutions de crédit telles que le Fonds Monétaire International ou l'Union Européenne des Paiements. *Finalement, il semble que le rôle international de l'or, à l'heure actuelle, tienne largement à sa convertibilité en dollars, et non pas, comme le voudrait le docteur Busschau, à la convertibilité du dollar en or.* » (*Economic Journal*, septembre 1950, p. 572.)

Il y a là une idée très importante, puisqu'il s'agit du fameux « shortage » du dollar.

Voici, à mon avis, comment cette pénurie de dollars doit être interprétée :

Au lendemain immédiat de la deuxième guerre mondiale, la demande de dollars pour faire face au paiement des marchandises livrables par les seuls Etats-Unis, s'est développée évidemment en dehors de toute pensée relative à la convertibilité du dollar en or. Presque personne, à ce moment, ne pensait à acheter du dollar autrement que pour le transformer en marchandises. C'était la monnaie dollar, quels que fussent ses rapports avec l'or, que l'on demandait pour obtenir les denrées payables en dollars. Le fait qu'avec une once d'or on ne pouvait obtenir que 35 dollars signifiait seulement que les Etats-Unis vendaient leur dollar très cher aux détenteurs d'or. L'idée qu'en l'absence de ces achats on aurait payé moins de 35 dollars pour avoir une once d'or — ce qui aurait signifié que le prix de l'or en dollar était trop cher — ne serait venue à personne. Loin d'être surévalué, l'or, dès ce moment, était sous-évalué par la Trésorerie des Etats-Unis. Les deux marchés, celui de l'or et celui du dollar, étaient séparés, et le premier, loin d'être soutenu, était comprimé par le prix officiel.

Très vite, cependant, une autre préoccupation s'est fait jour. Cette préoccupation venait non pas des importateurs européens, mais au contraire des exportateurs, désireux de *conserver en dollars* le produit de leurs ventes. Dans ce désir s'exprimait la nette préférence du dollar *par rapport aux autres monnaies*, sterling, franc, florin. Or cette préférence, si elle était basée en partie sur la conviction que le dollar continuerait à monter pendant quelque temps, l'était en partie aussi sur le fait que le dollar était convertible en or. Car l'or, dès ce moment, appa-

raissait comme ayant une valeur non seulement stable, mais croissante. La préférence en faveur d'une monnaie or était renforcée par l'apparition, en Extrême-Orient, en Moyen-Orient et en Europe, d'une tendance du public à s'assurer des réserves privées d'or à des prix très supérieurs en dollars au prix officiel américain.

Dans une troisième phase enfin, ce courant d'achat d'or s'est vu renforcé par une constatation de plus en plus générale : la perte en pouvoir d'achat du dollar lui-même. Dès 1948 et 1949, et surtout depuis la guerre de Corée, la conviction s'est établie que le pouvoir d'achat du dollar par rapport à l'or était surélevé, que ce pouvoir d'achat était destiné à baisser de plus en plus, et que, par conséquent, la possession d'or était une assurance contre la baisse éventuelle du pouvoir d'achat du dollar. Loin que le dollar apparût comme soutenant le cours de l'or, c'est le désir d'avoir de l'or qui faisait demander du dollar.

Ainsi, à part une toute première période où le besoin de denrées américaines était l'élément essentiel de la demande de dollars, très vite, dès que la pénurie de marchandises n'a plus dominé les préoccupations des acheteurs, et dès que le souci d'avoir une monnaie stable s'est de nouveau fait jour, c'est la convertibilité du dollar en or qui a déterminé partiellement le choix de cette monnaie par les banques d'émission auxquelles cette convertibilité était accessible.

Ici encore, c'est une idée de John Law, vraie dans certaines circonstances, mais fausse dans les circonstances actuelles, à laquelle ses modernes partisans sont revenus. John Law a très justement vu que la demande monétaire du métal servant de monnaie accroît ou maintient son pouvoir d'achat. Il a fait remarquer, *à une époque où l'on avait le choix entre l'or et l'argent*, que le métal argent perdrait une partie de sa valeur s'il était démonétisé. Mais toute valeur est relative; à l'époque de Law, et plus tard, au XIXe siècle, quand l'argent a été démonétisé, il y avait une alternative à l'emploi de l'argent comme monnaie, et cette alternative était l'emploi de l'or. L'abandon de la frappe de l'argent devait se faire au profit de la monnaie or, et au XIXe siècle la baisse de l'argent après l'abandon du bimétallisme s'est produite comme John Law l'avait justement prévu.

Mais aujourd'hui nous nous trouvons devant une autre alter-

native : celle entre l'emploi de la monnaie or et *l'emploi de la monnaie-papier*. Et ce qui apparaît sur les marchés, tout à fait indépendamment du taux d'échange de l'or contre les marchandises, c'est la préférence accordée à l'or comme instrument de réserve sur le papier-monnaie. Certes, si la monnaie n'était qu'un instrument de liquidation quotidienne de la *totalité* des dettes contre les créances, il n'y aurait pas de préférence pour l'or. Mais il y a des « soldes » dont la valeur doit être stable. Dès lors que la monnaie sert à conserver la valeur reçue entre la vente et l'achat, la préférence pour l'or se manifeste aussitôt.

L'idée que la valeur de l'or est accrue par son emploi comme instrument monétaire s'est traduite par l'affirmation fréquemment répétée, que l'abandon de l'or comme monnaie ferait immédiatement diminuer son taux d'échange. J'ai gardé le souvenir des conversations entre Keynes et les délégués américains à la Conférence de Versailles, où l'expert britannique menaçait déjà les délégués américains de les inonder de l'or anglais démonétisé. L'Amérique, condamnée à recevoir tout l'or du monde, aurait dû subir une formidable hausse de prix, qui aurait rendu son commerce extérieur à peu près impossible. Keynes oubliait simplement que la livre sterling, ainsi abandonnée à elle-même, serait immédiatement délaissée comme monnaie internationale, par ce simple fait qu'elle ne s'appuierait plus sur son ancienne base or. C'est encore aujourd'hui ma conviction, appuyée sur toute l'expérience européenne, que la démonétisation de l'or par les Etats-Unis aurait immédiatement pour conséquence une formidable demande d'or sur tous les marchés européens, et l'abandon du dollar comme monnaie internationale.

A l'heure où nous sommes, les trésoreries européennes cherchent à transformer leurs réserves de dollars en réserves or, et rien ne prouve mieux à quel point ce métal si décrié a conservé son prestige.

C'est ce qu'exprime sans ambages une circulaire récente des plus grands courtiers d'or d'Angleterre, MM. Samuel Montagu :

« Le volume de « hot money » qui existe dans le monde à l'heure actuelle est plus grand qu'il n'a jamais été. Un exemple de sa présence est fourni par la manière dont la réserve d'or britannique est tombée avant la dévaluation

du sterling (de 2.241 millions de dollars en mars 1948 à 1.340 millions en septembre 1949, pour remonter à 2.756 millions en septembre 1950). Voilà le spectacle que donne la réserve d'or du pays qui a le meilleur contrôle des changes du monde. Plusieurs pays de l'aire sterling, dont les Indes et le Pakistan, cherchent à accumuler des réserves d'or indépendantes sous forme de dépôts (balances) à Londres. Un autre pays qui a récemment transformé ses dollars en or, et continuera à le faire quand l'occasion s'en présentera, est l'Egypte. Les pays sud-américains saisissent toutes les occasions de constituer des réserves d'or, plutôt que des réserves de dollars ou de sterlings. Le monde peut bien se servir d'institutions internationales, telles que le Fonds monétaire international ou l'Union européenne des paiements, pour organiser les paiements internationaux, l'or reste le moyen suprême pour payer les dettes. » (Circulaire de MM. Samuel Montagu et Cie, du 15 novembre 1950.)

Les adversaires de l'or ont encore un argument, c'est l'argument historique. Toute l'évolution monétaire conduirait au remplacement de la monnaie métallique par la monnaie de papier. Bien entendu, cet argument se trouve tout au long dans les ouvrages de John Law.

« Le premier usage du crédit est de représenter l'argent par le papier, et cet usage peut passer pour une de ces institutions populaires dont on ne connaît point l'auteur, ou, pour mieux dire, qui n'ont point d'auteur particulier. Depuis qu'il y a un commerce réglé parmi les hommes, celui qui a eu besoin d'argent, ou qui ne s'est pas trouvé l'argent qu'il devait donner, a fait un billet qui a tenu lieu de cet argent, et dont le créancier s'est contenté. Il est aisé de voir que cet usage multiplie considérablement l'espèce qui manque, et qui ne suffirait jamais sans le crédit : de sorte qu'on peut assurer qu'il y a beaucoup plus de billets bons et valables répandus dans le commerce, qu'il n'y a d'argent dans toutes les caisses des commerçants pris ensemble. Cet usage du papier est allé encore plus loin parmi les négociants, car leur billet a couru de place en

place, et a fait faire souvent une infinité d'affaires avant que de revenir à sa source; de sorte que leur billet a représenté autant de sommes d'argent qu'il aurait fallu voir dans les mains de ceux qui se le sont transmis.

» Le Système n'a fait autre chose à cet égard que de porter au général, à commencer par le roi, ce que la nature, pour ainsi dire, le mouvement local, la nécessité des choses, avaient introduit parmi les particuliers. Ainsi, au lieu de regarder le Système comme une nouveauté intolérable, je suis étonné qu'il ne se soit pas établi tout seul depuis très longtemps. Il est certain du moins qu'aucun Etat, jusqu'à présent, ne s'est bien ou mal soutenu qu'autant qu'il en a plus ou moins participé. » (Law, *Lettres sur le nouveau système des finances*, Ed. Daire, p. 673.)

Ainsi le papier-monnaie n'est qu'une continuation et un développement du papier de crédit. Cette thèse a été reprise bien souvent. Notamment dans les écrits de l'Institut Solvay à ses débuts, on la voit défendue avec une remarquable persistance. Lors du renouvellement du privilège de la Banque nationale de Belgique en 1900, de Greef, dans le grand livre qu'il y a consacré, s'est fait le défenseur ardent de cette conception. Dans son esprit, se mêlent les thèmes développés par John Law d'un côté, et par Proudhon de l'autre. On y trouve à la fois un effort pour assimiler le paiement au comptant au paiement à terme (doctrine de Proudhon), et, d'autre part, l'argument historique qui assimile le papier-monnaie aux instruments de crédit remboursables en monnaie métallique (doctrine de Law). Voici quelques citations particulièrement significatives que j'emprunte à son ouvrage *Le Crédit commercial et la Banque Nationale de Belgique* :

« Quand la base de la circulation cesse d'être pour la plus grande partie métallique et que la proportion des affaires qui se règlent, soit en titres, soit même simplement par versements et compensations l'emporte sur celle des affaires qui se règlent en métaux précieux, alors une grande évolution est accomplie; nous sortons de l'âge de la monnaie-marchandise pour entrer dans celui de la monnaie-crédit. Alors l'instrument des échanges se différencie graduellement des autres fonctions de la monnaie. » (P. 47.)

Ailleurs il écrit :

« Aujourd'hui, soit que nous progressions comme l'Angleterre, soit que nous déclinions comme la Grèce, notre système de circulation ne pourra plus jamais que tendre vers l'amétallisme; nous y aboutissons à la fois par le progrès du développement économique et de la technique monétaire; nous y aboutissons également si nous nous appauvrissons; l'or ne s'achète qu'avec des produits; un peuple appauvri est incapable de s'en procurer suffisamment; un peuple prospère s'en passe et tire de cette économie un nouveau profit. » (P. 52.)

« Ces considérations ne sont donc pas purement théoriques; elles sont confirmées par l'expérience; ce sont les banques qui continuent à se revêtir d'une armure de métal qui deviennent ridicules; leur place est au musée des antiques. »[2] (P. 61.)

Et il conclut dans un élan lyrique :

« Que, dans l'admirable drame musical de Wagner, l'or, et avec lui toutes les iniquités qu'il représente, retourne à la condition première et qu'il redevienne marchandise, rien que marchandise; qu'en se consacrant, dans les arts industriels, à l'embellissement de la vie collective et de son milieu, il fasse oublier les maux dont il fut la cause involontaire, alors on se ressouviendra qu'il fut lui-même un facteur de progrès dans le temps, et s'il parvient à faire apprécier certaines qualités exceptionnelles, peut-être redeviendra-t-il, au moins temporairement, un étalon des marchandises, sans cependant que cette fonction purement de comparaison puisse jamais lui attribuer une valeur supplémentaire quelconque ni la moindre suprématie sur l'organisation circulatoire. » (P. 71.)

Bien entendu, les législateurs et le gouvernement belges de l'époque n'ont pas songé une seconde à faire pénétrer dans la loi ces idées, pas plus que n'y songerait aujourd'hui l'excel-

2. C'est cette même place qu'un économiste américain a bien voulu assigner à mon livre sur l'*Histoire du crédit et de la monnaie*, dont les idées lui paraissent rétrogrades. Si ce livre doit durer autant que les encaisses des banques d'émission, j'accepte le compliment en toute humilité.

lent gouverneur que la Banque nationale belge a la bonne fortune d'avoir à sa tête.

Déjà, dans le *Bullion Report* et dans les *Mémoires* de Mollien, on constate une certaine difficulté à définir la différence entre le papier-monnaie convertible (créance sur l'or) et le papier-monnaie inconvertible (droit légal conféré à un papier d'acheter des marchandises pour un montant égal au prix atteint sur le marché)[3]. La même assimilation se retrouve dans certains manuels récents d'économie politique. Il y a cependant, entre ces deux instruments monétaires, des différences fondamentales, et leur assimilation est justement repoussée par une tradition doctrinale qui, en passant par Tooke, va de Ricardo jusqu'à M. Cassel, lequel écrit dans sa *Theoretische Sozialoekonomie* (p. 364) (et cette citation me dispense des autres) :

> « Dès l'instant où la banque est déliée de son obligation d'acquitter ses billets en or, les billets de banque se transforment en monnaie véritable. Le pays a alors un système de papier-monnaie; les billets non convertibles, qui valent dans ce système comme moyen de paiement légal, ont cours forcé. De tels billets de banque ne représentent plus des créances de monnaie, mais sont eux-mêmes monnaie. »

Cette faculté de l'Etat de pouvoir créer du papier conférant le droit d'acheter des marchandises a donné lieu à la notion proprement impensable d'une monnaie dite abstraite. Ce serait le franc, sans autre définition, qui constituerait, dans cette doctrine, la monnaie. Le franc ne serait pas seulement un mot commode pour désigner une pièce de monnaie ayant un poids et une valeur, mais serait lui-même un instrument de mesure. En réalité, le franc papier-monnaie n'est que le droit, accordé par l'Etat à celui qui la détient, d'acheter des marchandises *déjà cotées en francs*. Quand l'Etat rend le billet de banque inconvertible, il transforme pratiquement une créance sur une marchandise déterminée, qui est l'or, en un droit de préemption sur des marchandises qui sont, *dès à présent, cotées en francs*. Le mot franc, dans ces conditions, n'a donc de sens que dans la mesure où tous les objets ont déjà une valeur exprimée en francs.

3. Je renvoie à mon *Histoire des doctrines relatives au Crédit et à la Monnaie*, 2e éd., 1951, où j'ai réuni les citations concernant ce point spécial.

Qu'entend-on par monnaie abstraite ? Il est paradoxal de considérer comme une abstraction une monnaie, c'est-à-dire un instrument qui s'échange, qui s'achète et qui se vend. Le mot « franc » n'est pas seulement un mot. Il est toujours représenté, soit par une pièce de monnaie métallique, soit par un billet de banque, soit par un crédit en banque. Chacun de ces instruments de paiement a un taux d'échange, soit vis-à-vis des marchandises, soit vis-à-vis des monnaies étrangères. En lui-même, le mot franc n'a pas de signification s'il ne sert pas à désigner un instrument monétaire, lui-même défini par une certaine quantité de marchandises, de services ou d'autres monnaies.

> « Il est essentiel de bien comprendre, a justement écrit M. Allais, que, dans une économie quelconque, *l'unité de compte ne saurait exister en dehors d'une définition qui la relie avec la réalité* et que nous appellerons « condition de référence ». A chaque instant, cette définition consiste nécessairement dans la fixation du prix nominal d'un « bien » de référence », constitué par un bien matériel ou un groupe de biens matériels déterminé. Cette fixation, pour être arbitraire et *conventionnelle*, n'en est pas moins indispensable; sans cette fixation, l'unité de compte ne serait plus qu'un mot, et ce mot serait vide de sens. La conception d'une unité de compte définie abstraitement, indépendamment de tout rapport avec la réalité économique, serait en fait aussi absurde que d'établir comme unité de longueur une longueur idéale que l'on croirait suffisamment définie en l'appelant mètre sans la réaliser dans un corps déterminé. » (M. Allais, *A la recherche d'une discipline économique*, t. I, p. 66 et 67.)

Un exemple tout récent vient de nous être fourni par la création d'une nouvelle monnaie en Chine[4]. Cette monnaie porte le nom de Yen; c'est une monnaie de papier, mais elle a été aussitôt définie par une certaine quantité de marchandises à laquelle on a donné le nom de Fen. L'idée est très raisonnable en théorie. Mais comment assurera-t-on la convertibilité constante d'un yen (monnaie) contre un fen (marchandise) ? C'est là le vrai problème. Il n'est pas aussi facile à résoudre que celui

4. Voir *Le Figaro* du 29 janvier 1951.

de la convertibilité en *or*. Et je suis vraiment curieux de savoir ce que l'avenir nous apprendra à cet égard. Jusqu'à présent il semble que ce soit le fen qui serve d'unité, et l'on évalue périodiquement en yen la quantité de marchandises représentées par le fen, ce qui rejette sur le yen les variations de valeur.

IV

De tous les arguments contre l'étalon or, celui qui a eu le plus de portée chez les économistes anglo-saxons, c'est la variation de son pouvoir d'achat, démontrée par la crise de 1930. Law, lui aussi, avait dénoncé la variation de valeur de l'argent, mais c'est la baisse de ce métal qui le préoccupait. C'est au contraire la hausse de l'or qui a troublé les économistes anglo-saxons à partir de 1930. Mais qu'il s'agisse de hausse ou de baisse, c'est toujours la variabilité de l'étalon métallique qui sert à justifier les projets de substitution d'un étalon papier à l'étalon or ou argent.

L'opinion anglaise reste convaincue, dans sa très large majorité, que la crise de 1930, qui a entraîné la dévaluation du sterling, a été due non pas à une erreur de politique monétaire anglaise, mais à une augmentation subite du pouvoir d'achat de l'or, se reflétant évidemment dans une baisse catastrophique des prix. La livre sterling avait franchi les étapes les plus dangereuses après les guerres napoléoniennes; à cette époque le retour à la parité or de la livre s'était effectué à travers certaines difficultés, mais avait été néanmoins obtenu, et la livre s'était maintenue pendant un siècle entier, sans que personne ait jamais exprimé, à l'égard de sa convertibilité, le doute le plus léger. Et voilà que tout d'un coup, cette tradition séculaire s'effondrait, et la livre cessait d'être une monnaie convertible pour devenir un simple papier-monnaie. Le point de départ de la crise était aux Etats-Unis, où une profonde déflation des prix avait commencé à partir de 1930.

Or que signifie la baisse des prix ? Simplement, disaient les économistes britanniques, un accroissement du pouvoir d'achat de l'or, dû à son insuffisance et à sa raréfaction. On se rappelle comment la Société des Nations a constitué un Comité de l'or, et comment ses conclusions aboutissaient, à l'aide d'un grand nombre de statistiques, à affirmer l'insuffisance de l'or

dans le présent et dans l'avenir. (Voir l'article de Kitchin dans l'*Encyclopédie américaine des Sciences sociales*, dont toutes les prédictions ont été démenties par les faits.)

Cette construction repose sur une interprétation inacceptable des événements de l'époque. Le responsable de la grande crise de 1930, ce n'est pas l'or, mais les politiques monétaires anglaise et américaine (mais surtout la première), prétendant maintenir l'ancienne parité or à un papier-monnaie dont la quantité avait doublé ou triplé pendant la guerre. Ce qui avait été possible au lendemain des guerres napoléoniennes, dans un pays encore largement agricole et disposant d'énormes débouchés pour ses produits manufacturés, devenait une gageure intenable pour un pays industrialisé, à constitution démocratique, et où la restriction des débouchés ne pouvait manquer de créer un chômage intolérable. C'est ce que Keynes a fort bien vu dans son pamphlet intitulé « les conséquences économiques de M. Churchill ». Plus compréhensible mais non moins regrettable était le refus des Etats-Unis de modifier le contenu or du dollar, alors que les événements avaient accumulé chez eux une couverture or qui paraissait intangible. et qui semblait suffisante pour assurer la convertibilité indéfinie de leur monnaie. N'empêche que le niveau des prix s'était élevé chez eux dans de telles proportions et si brusquement, que son abaissement rapide devait suivre immanquablement l'accroissement également rapide de la production des marchandises.

Quoi qu'il en soit, ces événements ont laissé dans l'opinion du public anglo-saxon, et même dans celle de beaucoup d'économistes, l'impression : 1° que l'étalon or avait conduit à des catastrophes économiques; 2° que la prépondérance de l'économie américaine constituait par ses fluctuations une cause permanente de dangers pour les économies qui en dépendaient, et particulièrement pour l'économie britannique. D'où les projets élaborés pendant la deuxième guerre mondiale, et qui sont tous inspirés de cette double crainte.

C'est l'origine du fameux projet Keynes de Banque internationale, projet qui peut se résumer : 1° dans une organisation d'inflation internationle; 2° dans un ensemble d'obligations imposées à l'économie américaine, au cas où elle serait créditrice, en vue de protéger l'économie anglaise. La naïveté avec laquelle quelques économistes continentaux ont endossé le « plan

Keynes » est assez étonnante. Toute cette évolution aurait pu être évitée par une déflation de la monnaie britannique faite au lendemain de la première guerre mondiale. On avait oublié à ce moment une déclaration de Ricardo lui-même, disant que si la dépréciation de la livre avait dépassé 30 %, il n'aurait jamais proposé le retour à l'ancienne parité (V. Keynes, *Monetary Reform*). De même qu'en France on avait oublié que le très classique Jean-Baptiste Say avait formellement déconseillé le retour de la livre au pair, pour cette raison évidente que la charge ainsi imposée au débiteur par la revalorisation était non moins injuste que la perte infligée à l'origine au créancier par la dépréciation.

L'ensemble de ces circonstances explique très largement l'attitude des économistes anglo-saxons à l'égard de l'or. Il fait comprendre également l'effort accompli par eux pour affranchir l'économie britannique de sa dépendance à l'égard de l'économie internationale, comme à l'égard d'un étalon international des prix. Ce que l'on a appelé l'automatisme de l'étalon d'or, c'est en réalité l'internationalisme de cet étalon. Tant que le marché de Londres a été dominant par rapport aux marchés monétaires des autres pays, cet internationalisme n'a pas gêné l'économie britannique. A partir du moment, au contraire, où la prépondérance monétaire a passé aux Etats-Unis, le marché britannique a cherché à s'affranchir et à réaliser une coopération anglo-américaine à travers laquelle les fluctuations des prix et des échanges pourraient être atténuées. C'est le sens des propositions de Keynes à Bretton-Woods.

V

Faut-il insister davantage sur l'identité entre les idées de John Law et celles que l'on entend défendre aujourd'hui tous les jours, contre l'emploi de l'or comme monnaie internationale ? Une dernière similitude mérite peut-être d'être signalée encore.

Parmi les plus grands reproches que l'on entend faire à l'or, il faut mentionner la facilité qu'il donne à la thésaurisation, thésaurisation qui a pour conséquences d'entraver la circulation des marchandises et de provoquer les crises. La même idée se retrouve avec insistance chez John Law :

> « Toutes les espèces du royaume appartiennent à l'Etat, représenté en France par le roi, et elles lui appartiennent précisément comme les grands chemins, non pour les enfermer dans ses domaines, mais pour empêcher que personne ne les enferme dans les siens; et comme il est permis au roi, et au roi seul, de changer les grands chemins pour la commodité publique, dont il est le seul juge par lui-même ou par sès officiers, il lui est permis aussi de changer les espèces d'or et d'argent en d'autres signes de transmission plus avantageux pour le public, et qu'il reçoive lui-même, comme il recevait les autres; et c'est là le cas du gouvernement présent. »

La plupart des banques d'émission d'aujourd'hui ont paré à l'inconvénient de la thésaurisation en rendant la convertibilité en or plus difficile, et en donnant cours légal aux billets de banque. Il n'y aurait aucun inconvénient à cela, si les mêmes Etats se chargeaient de maintenir la stabilité de leurs monnaies et d'assurer la convertibilité en or à l'extérieur. Dans ce cas, la thésaurisation leur serait indifférente. La thésaurisation ne se développe qu'à l'heure où la stabilité du billet de banque ou du papier monnaie paraît menacée. *Tout l'effort des gouvernements devrait donc tendre à ce que l'instrument de thésaurisation et l'instrument monétaire soient identiques.* A l'heure actuelle, c'est la séparation de ces deux instruments qui cause toutes les difficultés. Le jour où la monnaie, quelle qu'elle soit, servira de nouveau d'instrument de réserve, on ne recourra plus à l'or-lingot pour remplir cette fonction, et c'est à refaire coïncider les deux instruments que doit tendre la politique d'aujourd'hui.

VI

Déjà l'économiste Mac Leod, au milieu du siècle dernier, constate qu'il existait dans l'opinion britannique une tendance à revenir constamment aux idées de John Law. Cette tendance est aujourd'hui plus marquée que jamais, et l'on ne peut s'empêcher de s'étonner en constatant que l'admiration pour le papier-monnaie croît dans la mesure même où les ravages du papier-monnaie émis pendant la guerre apparaissent plus grands. Les mêmes personnes, du reste, qui préconisent le

papier-monnaie, sont celles qui s'effrayent d'une augmentation de la production d'or comme devant conduire à l'inflation. Ces personnes acceptent une inflation de papier, tout en redoutant une inflation d'or ! Tout cela est la marque d'une extraordinaire confusion d'esprit, et un retour à des idées ancestrales qui font de l'or la source de tous les maux.

Keynes, à un moment où l'or s'éloignait de la Grande-Bretagne pour se concentrer en France et en Amérique, a préconisé la nationalisation des monnaies, et s'est demandé, dans sa *Théorie monétaire*, si une monnaie internationale était vraiment nécessaire. Je pense qu'il n'est pas besoin, après les dix années que nous venons de traverser, d'insister sur l'utilité d'une monnaie internationale. Je pense même que Keynes, s'il était encore vivant, serait le premier à le faire.

Mais ce n'est pas de ce grand problème que j'ai voulu m'occuper ici. J'ai voulu montrer simplement que les économistes qui se croient les plus modernes ne font, en réalité, que répéter des idées très anciennes. Il est dommage que l'on ne relise plus les ouvrages de John Law; ils sont extrêmement suggestifs et pleins de talent. Seulement John Law écrivait en français. Les économistes anglo-saxons négligent donc de le relire, comme ils ont si longtemps négligé de relire son grand adversaire Cantillon qui, lui aussi, avait écrit en français.

Les pages précédentes n'ont eu pour but que de rappeler aux économistes d'aujourd'hui un nom que beaucoup d'entre eux ont oublié, et aussi une expérience de nature à faire réfléchir tous ceux qui, à l'heure actuelle, repoussent avec tant de passion l'idée même d'un retour à l'étalon or international. En réalité un tel étalon serait la garantie la plus sérieuse de l'indépendance et de la liberté des transactions internationales. Je ne peux m'empêcher de penser que c'est justement cette indépendance et cette liberté qui gênent tant de personnes.

Charles Rist.

TAUX DE L'INTÉRÊT ET REVENU SOCIAL*

PREMIERE PARTIE

1. — Existe-t-il un rapport entre les variations du revenu social et le taux de l'intérêt ? « Revenu social » et « taux de l'intérêt » reçoivent des acceptions différentes et parfois même contradictoires. Il nous paraît essentiel de préciser le sens adopté dans le présent article.

2. — Le revenu social est ici considéré comme l'ensemble des richesses qui affluent, dans l'unité de temps, à la société. Ainsi se trouvent exclus de cette définition les services personnels, non pas qu'ils soient sans importance du point de vue revenu social : ils rendent plus productive, en terme de richesse, l'activité des personnes qui en jouissent. Mais leur importance n'est qu'indirecte. En fait, certaines richesses sont ensuite utilisées par d'autres pour produire d'autres richesses. Le revenu social ne peut donc comprendre *toutes* les richesses sans distinction, sans quoi des doubles emplois seraient commis. En bref, nous retiendrons les seules richesses qui, *pendant la période considérée*, sont obtenues au terme des différents processus de production, soit les seuls produits « finaux » ou « finis ».

La distinction entre notre conception du revenu social diffère de celle qui est généralement admise : elle exclut les services personnels, de même qu'elle néglige cette fraction de revenu qui se substituera aux richesses annulées dans le processus productif, c'est-à-dire celle qui ira constituer le capital social[1].

3. — L'intérêt est ici considéré du point de vue individuel, donc sous son aspect monétaire. La suite de cet exposé établira clairement que nous ne concevons pas pour autant l'in-

* Cet article est une adaptation d'un rapport présenté le 13 novembre 1948 à l'*Academia nazionale dei Lincei*, de Rome.

1. Les points au sujet desquels la conception du revenu exposée ci-dessus se sépare de celle qui est généralement admise sont essentiellement ceux qui sont indiqués par A. Breglia dans ses leçons de l'année académique 1946-1947, sur le revenu social, actuellement en cours de publication.

térêt comme un phénomène purement monétaire. *Notre but vise, d'ailleurs, à dégager la signification sociale et, par conséquent, réelle de l'intérêt.*

L'intérêt est, on le sait, le prix de l'usage de l'épargne. Cette formule est peut-être trop elliptique, puisqu'il s'agit de l'épargne des *moyens de paiement*[2]. S'agissant d'un prix, il est le résultat de la rencontre d'une offre et d'une demande.

Qui offre l'épargne ? Ceux qui renoncent à employer une partie de leurs revenus monétaires pour en retirer des jouissances immédiates. Pour y parvenir, ils la cèdent, pendant une certaine période, en prêt à d'autres sujets. Les bénéficiaires de ces prêts sont aujourd'hui, habituellement, des banques. A leur tour, les banques ne limitent pas l'importance de leur concours à d'autres sujets — généralement des entreprises — aux seuls moyens de paiement qu'elles ont reçus. Elles y ajoutent les moyens de paiement qu'elles ont elles-mêmes créés.

La période contemporaine est caractérisée par un processus d'expansion productive, qui tire son origine de la possibilité, offerte avant tout aux organismes productifs, mettant à profit les progrès techniques; ils produisent ainsi à *coûts unitaires* décroissants, mais en consentant des *coûts totaux* croissants. Sous la poussée de ce processus, et par conséquent sous la pousée d'une demande croissante de moyens de paiement et d'une demande croissante d'épargne monétaire, ont surgi les banques modernes « créatrices de crédit »[3]. Les banques, précisément, ont commencé à accorder, et ont accordé toujours davantage, leurs prêts en billets dans une mesure supérieure à la monnaie métallique déposée et, en tout cas, disponible dans leurs caisses, lorsqu'il s'agit de banques d'émission, ou en chèques dans une mesure supérieure aux billets déposés, lorsqu'il s'agit de banques ordinaires. Donc, les banques offrent en prêt leurs propres titres de crédit, dont une partie correspond à une véritable épargne individuelle et dont l'autre partie n'a derrière elle, en un certain sens, que le vide.

Avec l'apparition et le développement des banques, *le marché*

2. Le lecteur est avisé que le mot « monnaie » ne sera employé ici que pour désigner la monnaie proprement dite, c'est-à-dire la monnaie métallique; par les expressions « moyens de paiement » et « moyens monétaires », on désigne au contraire n'importe quel genre de moyen en circulation, c'est-à-dire essentiellement : monnaie métallique, billets (convertibles ou non) et chèques.

3. V. A. Breglia, *L'economia dal punto di vista monetario*, Roma, Edizioni dell'Ateneo, 1946, p. 144-145.

de l'épargne se fractionne, à bien voir, en deux marchés : dans le premier, qui est le marché de l'épargne individuelle, c'est-à-dire de l'épargne proprement dite, les sujets qui offrent sont les épargnants, et les demandeurs sont les banques; dans le second, que l'on devrait désigner plus proprement « marché des prêts bancaires », l'offre est réalisée par les banques au moyen de titres qui sont ou qui représentent l'épargne des particuliers et des titres « créés » par les banques elles-mêmes; quant à la demande, elle est formulée par les entreprises. C'est à ce second marché que nous nous référons généralement ici.

La demande de prêt peut être le fait d'emplois improductifs ou d'emplois productifs. Alors qu'autrefois la première espèce de prêt avait une prédominance absolue sur la seconde, de nos jours les positions sont complètement inversées .C'est précisément le « prêt productif » que nous prendrons ici en considération [4].

Les sujets qui demandent des prêts pour des emplois productifs sont généralement les entrepreneurs. Chaque entrepreneur.

4. Comme il ressort de ce que nous avons dit dans cette étude. on se réfère à une société moderne « capitaliste », c'est-à-dire à une société fondée sur le crédit et sur les banques et dans laquelle est admise la propriété privée des richesses, quel que soit l'emploi que l'on veut en faire.

On comprend que c'est seulement dans une telle société que l'intérêt productif peut se manifester, parce que c'est seulement dans une telle société qu'il y a des particuliers qui peuvent produire de façon autonome, et emprunter, par conséquent, à d'autres les moyens de paiement nécessaires pour acquérir les richesses à employer dans la production : matières premières, instruments, terrains ou autres, et, indirectement, les richesses destinées à entretenir ceux qui offrent leurs services personnels, les travailleurs.

Au contraire, dans une société où les richesses ne peuvent être employées par les individus que pour satisfaire leurs propres besoins, et dans laquelle un seul sujet, qui est l'Etat, assure la production en s'appropriant les richesses, c'est-à-dire dans une société collectiviste, les marchés de prêts productifs et l'intérêt n'existent pas.

C'est seulement de façon exceptionnelle que l'Etat, au lieu de disposer directement des richesses nécessaires à la production peut, pour laisser aux particuliers une certaine liberté de choix, demander une partie des richesses qui ont été, par lui ou pour son propre compte, produites et distribuées aux particuliers, ou en demander les signes représentatifs émis par lui-même, en offrant, pour compenser la *privation volontaire*, une petite prime. Cette prime paraît être un « intérêt », et pour ces richesses ou pour les signes qui en sont la représentation, s'établit un « marché » qui paraît être à son tour un « marché de l'épargne ». Dans ce très spécial « marché de l'épargne », il y a monopole absolu de la demande : l'Etat peut alors fixer le « prix » (l' « intérêt ») qu'il veut, sans se référer à l'avantage proche et sûr, ou éloigné et incertain, qu'il obtiendra des richesses cédées volontairement par les particuliers; et, bien entendu, il fixe ce « prix » au niveau le plus bas possible.

En outre, il est possible (mais non pas nécessaire) que les organes chargés de « financer » les bureaux de production soient autorisés à accorder des signes monétaires en prêt, et à se faire remettre périodiquement un certain prix propor-

au début de chaque cycle productif, utilise une certaine quantité de moyens de paiement pour l'achat des biens nécessaires à la production; avec ces biens, il en produit d'autres qu'il vend ultérieurement. D'un côté, il y a donc le coût monétaire et de l'autre, la rentrée monétaire, c'est-à-dire la somme encaissée par l'entrepreneur à la fin du cycle productif : l'entrepreneur cherche, évidemment, à faire de telle sorte que la rentrée monétaire atteigne le maximum et qu'elle soit en tout cas supérieure au coût. S'il réussit à obtenir cette rentrée, et s'il exerce son activité avec des moyens de paiement qui lui sont propres, il retient par devers lui la différence entre la rentrée et le coût, c'est-à-dire son profit. Si, au contraire, comme c'est la règle de nos jours, l'entrepreneur exerce son activité avec des moyens de paiement obtenus en prêt, il doit céder, sous forme d'intérêt, cette différence en totalité ou en partie à qui lui a prêté les moyens de paiement.

La différence entre la rentrée et le coût est le *résultat net* de l'activité de l'entrepreneur, le *surplus* monétaire que provoque

tionné au montant des « prêts ». Mais ce prix, malgré les apparences, ne peut être considéré, en substance, comme un intérêt.

L'intérêt qui se forme dans le marché de l'épargne d'une société non collectiviste est un véritable prix, nettement individualisé, payé par un sujet à un autre sujet: pour le premier, c'est un coût, pour le second, un revenu. L'« intérêt » que les « bureaux de financement » d'une société collectiviste sont autorisés à se faire payer par les « bureaux de production » n'est pas un vrai prix, parce qu'il n'y a pas dualité de sujets : ces « bureaux » ne sont que l'émanation de l'Etat lui-même; un tel intérêt ne représente spécifiquement le coût de personne, ni ne constitue spécifiquement le revenu de personne; il est seulement un expédient comptable éventuellement adopté par l'Etat, en même temps que d'autres, pour surveiller ses « bureaux de production » et rendre ainsi aussi efficiente que possible son activité productive.

Du reste, il me semble que les économistes qui soutiennent que l'intérêt apparaît aussi dans une société collectiviste *ne distinguent pas l'épargne du marché de l'épargne et identifient l'accroissement de production provenant de l'investissement de l'épargne, avec l'intérêt;* il me semble, en somme, qu'ils font des identifications qui ne sont pas logiquement acceptables.

Pour autant que je sache, l'économiste qui a le premier affirmé la persistance de l'intérêt dans une société collectiviste est Pareto, dans le second volume de son *Cours d'économie politique de* 1896 (§§ 1019-1020); mais il est significatif de relever que, dans ce passage, Pareto est en contradiction avec lui-même, car dans le premier volume du même ouvrage il avait expressément affirmé que « l'intérêt disparaîtra si la propriété est abolie » (on peut entendre : « intérêt productif » et « la propriété des richesses employées dans la production (§§ 439 et 443). Le fait est que dans le premier volume, Pareto parle de l'intérêt véritable, qui est un vrai prix; dans le second volume, il parle au contraire de l'accroissement de production consécutif à l'investissement de l'épargne, accroissement qui est *l'une des conditions supposées de l'intérêt, mais ne devient pas intérêt s'il n'existe pas de marché de l'épargne.*

Il est curieux d'observer que l'autorité centrale d'une société collectiviste est appelée par Pareto, dans le passage cité en premier, « gouvernement socialiste »; dans le second passage, « ministre de la production », expression qui a fait fortune et dont la vogue a été consacrée par Barone (§ 439, note 1).

l'activité de l'entrepreneur, si celle-ci a été effectivement productive [5].

Aussi bien, pour nous entendre, appelons « profit brut » la différence entre rentrée et coût *anticipé*, c'est-à-dire affecté au début et pendant la durée du cycle productif, et « profit net » la différence entre la rentrée et le coût, différence épurée de ce coût spécial qui entre en ligne de compte *successivement*, en dernier, qui est l'intérêt; cette seconde différence constitue le véritable gain de l'entrepreneur qui utilise l'épargne d'autrui [6].

Le « profit brut » est une entité informe dont le calcul exact et concret est problématique pour l'entrepreneur lui-même. Ce « profit brut » n'est pas un prix, mais une différence, un reliquat. S'il est suffisamment élevé, il permet à l'entrepreneur de payer l'intérêt. Nous dirons avec Schumpeter que l'intérêt est une manière d'impôt sur le bénéfice de l'entrepreneur [7]. Si le profit « brut » est supérieur à l'intérêt, il reste à l'entrepreneur un gain, un profit « net ». Si profit brut et intérêt sont égaux, cet « impôt » absorbe tout le surplus monétaire obtenu par l'entrepreneur auquel il ne reste plus aucun profit net, auquel il ne reste rien, si ce n'est son « salaire de direction » [8].

En fait, le profit brut de chaque entreprise n'est ni constant dans le temps ni toujours égal à l'intérêt. Les profits bruts sont plus ou moins élevés : ils varient d'entreprise à entreprise. Les taux de l'intérêt sont, eux aussi, différents; toutefois, ils ne varient pas selon les entreprises, mais grâce aux banques et aux autres établissements de crédit, ils varient selon de vastes catégories de branches de la production, en fonction de la durée des prêts et des risques.

5. Nous parlerons plus loin du *surplus* des biens qui peut accompagner ou non le surplus monétaire. Il ne faut pas manquer d'en tenir compte lorsqu'on se place, non plus du seul point de vue de l'entrepreneur, mais du point de vue social.

6. Les premiers économistes classiques ne faisaient pas de distinction entre le profit et l'intérêt et parlaient seulement de « profit du capital » (c est-à-dire substantiellement ce que nous avons appelé ici « profit brut »); de même, ils ne faisaient pas de distinction entre entrepreneur et capitaliste justement parce que, comme d'autres l'ont remarqué, à leur époque, les organismes productifs opéraient la plupart avec des moyens de paiement qui leur étaient *propres*, c'est-à-dire que la séparation entre entrepreneur et capitaliste n'était pas encore devenue la règle.

7. J. Schumpeter, *Théorie de l'évolution économique*, chap. v.

8. Ici, l'on considère comme « salaire de direction » la somme qui est dépensée par l'entrepreneur *au début et pendant le cycle productif* pour se maintenir en état d'efficience. Cette somme ne diffère pas essentiellement des autres qui sont dépensées par l'entrepreneur pour acheter les différents facteurs productifs; elle aussi fait partie du coût anticipé.

Si l'on se réfère à une longue période, il est permis de supposer, sans nuire beaucoup à notre raisonnement, qu'il existe un seul taux de l'intérêt et un seul taux du profit brut. En bref, il est permis de supposer une *égalité tendancielle* entre les deux taux. (Cela revient à avancer que le profit « net » est tendanciellement nul.) En d'autres termes, on peut dire que la « concurrence entre les entrepreneurs » est relativement opérante sur une longue période. Dans cette même hypothèse, il est également permis de faire abstraction des risques et de la durée des prêts et de parler, par conséquent, d'un unique taux de l'intérêt[9].

Quant à l'égalité tendancielle entre le taux du profit brut et le taux de l'intérêt, observons le jeu de l'offre et de la demande des prêts d'un côté et des profits de l'autre. Si le taux du profit brut est supérieur à celui de l'intérêt, les investissements de l'épargne monétaire sont encouragés et, par conséquent, la demande des prêts et le taux de l'intérêt tendent à augmenter, tandis que le taux du profit brut tend à diminuer, quand l'expansion productive est telle qu'elle parvient à provoquer une diminution de prix et vice versa dans le cas où le taux du profit brut est inférieur au taux de l'intérêt[10].

4. — Supposons désormais qu'un groupe d'émigrants s'installe dans une île déserte. Il y arrive avec, par exemple, 100 mesures de blé qu'il a obtenues en prêt de la mère patrie. La mère patrie assure tout au moins le renouvellement du prêt, à condition que, périodiquement, chaque année, le groupe lui envoie 10 mesures de blé.

Considérons la première période, la première année. Le groupe sème 20 mesures de blé et utilise les 80 autres pour son alimentation; à la fin de l'année, il a réussi à produire 110 mesures de blé. Donc, pour les habitants de l'île, supposés formant une entreprise ou une société, 100 mesures de blé sont

9. Sur la diversité des taux d'intérêt et, d'autre part, sur leur correspondance au cours de longues périodes, voir G. U. Papi, *Studi sulla teoria monetaria dei cicli industriali, Rapporti fra interesse e sconto*, dans *Giornale degli economisti*, 1930, p. 226 et s.

10. Voir M. Fanno, *Lezioni di economia e legislazione bancaria*, Padova, Cedam, 1937, chap. IX (à la page 38, on trouvera une longue bibliographie sur ce sujet).

Je désire faire remarquer que le point de vue précédemment exprimé, selon lequel l'intérêt productif dérive du profit, et déterminé par la différence entre la rentrée et le coût anticipé, me semble trouver sa confirmation implicite dans l'affirmation de Fanno, des économistes qu'il cite et d'autres encore, qu'il y a une égalité tendancielle entre le taux de l'intérêt et le taux du profit.

le « coût anticipé » et 10 mesures sont le « profit brut » qui doit être cédé à la mère patrie comme intérêt. (Le « profit net » évidemment est nul; si la production était de plus de 110 mesures, 112 par exemple, notre groupe obtiendrait un « profit net » de 2.) Si la production était de 110, le taux d'accroissement du revenu de la société insulaire serait donc égal au taux de l'intérêt.

Que peut-il arriver aux périodes suivantes ? Deux possibilités extrêmes se présentent.

Première possibilité : Au cours des périodes suivantes, la mère patrie se borne à renouveler le prêt des 100 mesures de blé; les insulaires les investissent, obtiennent à nouveau 110 mesures, et ainsi de suite. On enregistre donc des conditions stationnaires. Le taux de l'intérêt exprimerait alors le taux d'accroissement du revenu qui s'est vérifié seulement la première fois, à la fin de la première période.

Seconde possibilité : La mère patrie renonce, pour la période suivante, à l'accroissement du revenu qui lui revient comme intérêt. La société insulaire peut alors investir la seconde fois non plus 100, mais 110 mesures de blé et elle en obtient 121. Si la mère patrie décide à nouveau d'abandonner aux insulaires le surplus ainsi obtenu pour qu'ils puissent l'investir, il arrive que l'investissement augmente chaque fois du montant de ce surplus; en d'autres termes, on obtient des conditions progressives. *Alors, période par période, le taux d'accroissement du revenu de la société insulaire serait égal au taux de l'intérêt.*

Toutefois, la mère patrie peut ne pas renoncer à tout le surplus de production obtenu périodiquement par les insulaires, pour que ceux-ci l'investissent; elle peut y prétendre *en partie*, afin d'en jouir pour son propre compte. Il est alors évident que, plus élevée sera la part d'accroissement de production qui sera « consommée » par la mère patrie, plus aussi le taux de l'intérêt tendra à être supérieur au taux d'accroissement du revenu. Inversement, plus la part d'accroissement de production qui peut être investie sera importante, plus, du même coup, la société s'éloignera des conditions stationnaires, et plus aussi le taux de l'intérêt tendra à correspondre au taux d'accroissement du revenu.

Les insulaires, d'autre part, s'efforceront probablement d'obtenir un profit brut supérieur à l'intérêt. Il est possible qu'ils y réussissent; c'est dire que le taux de l'intérêt peut se révéler

inférieur au profit brut de la société insulaire ou, autrement dit, inférieur au taux d'accroissement du revenu de cette société.

Ainsi donc, d'une part, le taux de l'intérêt peut tendre à être supérieur au taux d'accroissement du revenu, tandis que, d'autre part, il peut tendre au contraire à lui être inférieur. Au fond, on pourrait tirer de ce schéma la conclusion que je propose ici à titre purement indicatif et, en tout cas, provisoire : *dans des conditions progressives, le taux de l'intérêt tendrait à égaler le taux d'accroissement du revenu.*

3. — Pratiquement, l'économie des sociétés contemporaines n'est pas stationnaire; les investissements ont augmenté et la production plus encore. Les profits nets n'ont pas été tendanciellement nuls, sans quoi les sociétés seraient restées stationnaires; le stimulant de l'expansion productive aurait fait défaut. Bien au contraire, les possibilités de réduction des coûts unitaires — et par conséquent les perspectives de profits nets — se sont affirmées, engendrant l'expansion de la production Les possibilités de réduction des coûts unitaires ont été suscitées principalement par le progrès technique.

Les entreprises ont pu produire à des coûts unitaires décroissants, à condition, généralement, de soutenir des coûts totaux croissants, c'est-à-dire de s'agrandir. Ce qui signifie que l'expansion de la production a été précédée d'une expansion préalable des investissements.

Dans le même temps, les banques ont été les organismes qui ont « financé » les investissements croissants; elles ont permis ainsi l'expansion graduelle de la production par la mise en circulation de moyens de paiement toujours plus nombreux. Si la circulation des moyens de paiement ne s'était pas développée, les prix auraient diminué et l'expansion productive se serait tôt ou tard arrêtée.

Théoriquement, est-il possible que l'expansion se réalise à prix constants ? Assurément oui, mais à condition qu'au plus grand flux des produits corresponde, proportionnellement, un plus grand flux des moyens de paiement (et à condition, bien entendu, que les autres données ne subissent aucune modification). Si le flux des produits, pendant une période donnée, passe de 100 à 110, le flux des moyens monétaires devra, lui aussi, passer de 100 à 110. Ces 10 nouvelles unités de produits représentent l'ensemble de l'accroissement de la production, soit le résultat de l'expansion productive réalisée dans cette période;

les 10 nouvelles unités monétaires, parallèlement, représentent l'ensemble des profits bruts obtenus par les entreprises. En supposant que le profit brut de chaque entreprise soit égal à l'intérêt, ces 10 nouvelles unités monétaires servent aux entreprises pour payer les intérêts à qui leur a prêté les moyens monétaires.

Mais ces 10 nouvelles unités monétaires auparavant n'étaient pas là. D'où sortent-elles ? Dans une société moderne, ces nouveaux moyens monétaires proviennent des banques qui les « créent ». Pour quelle raison les banques mettent-elles en circulation les nouveaux moyens monétaires ? On peut imaginer que les banques, ayant consenti des prêts à toutes les entreprises actives avec la perspective de recevoir les intérêts, mettent en circulation les nouveaux moyens monétaires précisément au moment où les entreprises effectuent un ultime développement de leur activité. Les banques acquerraient pour leur propre compte les 10 unités de produits et verraient, tout de suite après, revenir dans leurs caisses les 110 unités de moyens monétaires : 100, accordés en prêts aux entreprises au début de la période, et 10 mises en circulation à la fin de celle-ci pour acquérir les 10 nouvelles unités de produits. Le cycle productif se fermerait alors, pour ainsi dire, sans laisser de traces et pourrait toujours se reproduire : investissement : 100; produit : 110, et ainsi de suite. Dans ce cas, on enregistrerait des conditions stationnaires. Ce qui est, certes, possible, logiquement. Mais je dois à nouveau rappeler que de nos jours les sociétés ne sont pas stationnaires; les entreprises ont eu tendance à se développer et de nouvelles entreprises sont nées graduellement.

Il est alors permis de supposer que les banques sont poussées à mettre en circulation ces nouveaux moyens monétaires non pour leur propre compte, mais pour celui d'autrui, c'est-à-dire pour financer de nouvelles entreprises ou des entreprises qui veulent s'agrandir (et dans ce cas, les banques trouvent un avantage croissant, car le montant des prêts augmente graduellement, de façon à engendrer un montant des intérêts encore supérieur à ce qu'il aurait été dans le cas précédent).

Dans ce cas, le premier cycle productif ne se ferme pas ou, mieux, il se ferme, mais au même moment un autre s'ouvre, plus vaste; les investissements et les productions croîtraient continuellement, de même que le flux monétaire. En d'autres termes, la situation serait progressive.

Donc, si les banques mettent en circulation de nouveaux moyens de paiement pour faire des prêts à des entreprises qui s'agrandissent, ces nouveaux moyens de paiement font en sorte que les prix ne diminuent pas et mettent au fur et à mesure les entreprises qui sont nées, ou qui se sont agrandies, en condition d'obtenir, en correspondance avec le surplus des produits, un surplus monétaire qui leur permet de payer l'intérêt.

En d'autres termes, on peut supposer que les nouveaux moyens de paiement, tandis qu'ils serviront aux entreprises (qu'elles soient nouvelles ou en voie d'agrandissement) pour assurer la production, en même temps qu'ils s'ajoutent aux moyens de paiement déjà exisants, permettront aux entreprises déjà en activité d'obtenir des rentrées supérieures aux coûts, d'égaler au moins le montant des intérêts que les entreprises doivent payer au total. Les entreprises nouvelles ou agrandies, et ceux qui leur fournissent les facteurs de la production, en utilisant les nouveaux moyens de paiement pour acquérir les biens des entreprises en activité, contribueraient justement à accroître, d'autant qu'il est nécessaire, les rentrées de ces entreprises. De cette façon, l'action des banques rendrait possible l'accroissement progressif du flux des moyens monétaires, parallèlement à l'accroissement, lui aussi progressif, du flux des biens ou, socialement, des richesses, c'est-à-dire du revenu social.

Au cours de cette première période, le flux des produits et celui des moyens monétaires sont passés de 100 à 110; 10 unités monétaires ont été « créées » par les banques sans provoquer d'augmentation de prix, parce que 10 nouvelles unités de produits leur correspondaient. La « création du crédit », soit, comme il est désormais évident, la « création des moyens de paiement », trouve son fondement réel dans l'accroissement productif, dans l'expansion productive *déjà réalisée*.

Au fond, la « création du crédit » pour les diverses entreprises signifie « nouvel investissement monétaire », tandis que pour la société il signifie « nouvel investissement réel ». Si l'on suppose la constance des prix, *l'entité globale des nouveaux investissements monétaires ne peut dépasser l'entité globale de l'accroissement de production, c'est-à-dire de l'investissement réel.*

Il semble donc qu'il existe fondamentalement deux raisons pour lesquelles les banques émettent de nouveaux moyens de

paiement : émission pour leur propre compte, émission pour de nouveaux financements. Il est évident que la seconde éventualité (qui tend à se réaliser dans une société progressive) correspond précisément à la seconde possibilité du schéma simplifié de notre société insulaire. Ici, la « mère patrie, disposée à assurer l'investissement de l'accroissement productif », serait le système bancaire. En d'autres termes, plus complètement se réalise cette seconde possibilité, plus grande est la partie d'accroissement productif qui est investie au moyen du système bancaire, plus progressive sera la société et plus, également, le taux de l'intérêt tendra à correspondre au taux d'accroissement du revenu [11].

Les entreprises, dans une société moderne fondée sur le crédit et les banques, se meuvent en vue du profit monétaire. En fait, les perspectives de profit (de profits bruts plus élevés que l'intérêt) se présentent continuellement, parce que, continuellement, des possibilités de produire à des conditions plus avantageuses apparaissent. Si un état stationnaire était atteint, le profit monétaire, et par conséquent l'intérêt productif qui en est la conséquence immédiate, se présenteraient continuellement. Ce point de vue est essentiellement voisin des points de vue exprimés, par exemple, par Schumpeter [12], Rist [13], Amoroso [14].

11. Le Rapport à l'Academia Nazionale di Lincei, cité *supra* (*Atti*, 1948, p. 435-438), étudiait l'emploi d'autres moyens monétaires. En fait, la source principale est constituée par les banques.

12. J. Schumpeter, *Théorie de l'évolution économique*, cit. ch. v, § 10. Voir aussi du même auteur, *Business Cycles, A Theorical, Historical and Statistical Analysis of the Capital Process*. Mac Graw Hill, New-York, 1939, p. 124-125.

L'affirmation de Schumpeter, relative à l'impossibilité d'existence du profit et de l'intérêt productif en conditions stationnaires, attira l'attention de plusieurs économistes; parmi eux, certains la critiquèrent comme non démontrée (G. Del Vecchio, *Lineamenti generali della teoria dell' interesse*, dans le *Giornale degli economisti*, 1915, p. 289 et s.; *Vecchie e nuove teorie economiche*, dans la *Nuova Collana di economisti*, vol. I, p. 451-453) ou comme logiquement non fondée (A. C. Pigou, *The economics of stationary states*, London, Macmillan, p. 54 et s.; U. Ricci, Compte rendu de la seconde édition de la *Théorie de l'évolution économique*, dans le *Giornale degli economisti*, 1927, p. 658, et *L'economia degli stati stazionari*, qui se réfère à l'étude de Pigou ci-dessus citée, dans le *Giornale degli economisti*, 1936, p. 297).

13. Rist affirme que dans une société stationnaire, « l'épargne, aucune occasion nouvelle de profit n'apparaissant pour elle, ne serait plus utile ni demandée. L'intérêt, sauf dans le cas insignifiant du prêt de consommation, disparaîtrait lui aussi, — cet intérêt dont la liaison à un état progressif de la société se montre ici en pleine lumière » (C. Rist, *Théorie de l'épargne* dans *Essais sur quelques problèmes économiques et monétaires*, Paris, Sirey, 1933, p. 216)

14. Amoroso dit que « la représentation fishérienne (des phénomènes relatifs

6. — Les banques et le marché des prêts pour emplois productifs trouvent leur raison d'être dans l'expansion continue de la production : l'intérêt tend à égaler la productivité des nouvelles, des dernières combinaisons productives[15].

Si donc, comme il est advenu, de nouvelles possibilités de réduction des coûts se présentent toujours, l'expansion productive et celle des moyens monétaires se poursuivent; période après période, à l'accroissement du revenu correspond l'accroissement de la quantité des moyens monétaires. Quel lien existe-t-il, dès lors, entre l'accroissement du revenu et le taux de l'intérêt ? Je peux rappeler ce que j'ai déjà exprimé : plus est grande la part « consommée » de l'accroissement productif, plus le taux de l'intérêt tend à surpasser le taux d'accroissement du revenu; inversement, plus le « profit brut » dépasse l'intérêt, plus le taux d'accroissement du revenu tendra à surpasser le taux de l'intérêt.

Je propose donc à nouveau cette idée, toujours à titre indicatif et dubitatif, mais maintenant de façon moins provisoire : *le taux de l'intérêt, sur une longue période, tend à correspondre au taux de l'accroissement du revenu.* Si cette proposition est vraie, on pourrait dire que, période par période, *le taux de l'intérêt, qui est un phénomène d'ordre privé, trouverait son expression sociale dans le taux d'accroissement du revenu.*

A la base du phénomène « intérêt », beaucoup d'économistes ont considéré et considèrent comme prédominante la productivité des investissements réalisés au moyen des prêts. Dans cette explication « productiviste » de l'intérêt, le point de vue auquel on se réfère généralement est celui des entreprises parti-

à l'intérêt) contient une contradiction interne qui consiste essentiellement à encadrer dans un schéma stationnaire, un processus dynamique et variable par sa nature même » (L. Amoroso, *Revisione della Teoria matematica dell'interesse*, dans *Atti dell' Instituto Nazionale delle Assicurazioni*, vol. XIV, Roma, 1942, p. 16 et 22 de l'extrait).

15. C'est ce que Pantaleoni voulait dire, il me semble, quand il écrivait que « l'intérêt ne peut varier qu'en raison de la *fécondité des investissements de capital* et précisément des *derniers* ou *tout récents* » (M. Pantaleoni, *Principii di economia pura*, Florence, Barbera, 1894, p. 302).

C'est aussi, il me semble, ce qu'avait Rist dans l'esprit lorsque dans l'ouvrage cité (p. 204) il avertit qu'en étudiant l'épargne investie en activités productives, il ne prend pas en considération l'épargne avec laquelle les particuliers acquièrent une source *déjà existante* de revenu, mais au contraire l'épargne tendant à créer une *nouvelle* source de revenu. Il fait observer que la première opération est importante *pour les particuliers*, mais que la seconde seule est importante *pour la société*, parce que c'est elle seule qui accroît la richesse sociale.

culières et, en tout cas, des sujets particuliers qui apparaissent comme contractants sur le marché des prêts. Dans cette étude, comme il est évident désormais, nous exposons une explication « productiviste » de l'intérêt sur le plan social aussi bien qu'individuel.

7. — Les banques procèdent à l'émission de nouveaux moyens de paiement, c'est-à-dire qu'elles accroissent la circulation monétaire, pour consentir des prêts à de nouvelles entreprises ou à des entreprises qui s'agrandissent. L'expansion monétaire tend ainsi à correspondre à l'expansion productive. Or, expansion productive signifie augmentation de la demande des facteurs productifs, donc augmentation des revenus, et enfin possibilité de nouvelles augmentations et augmentation effective de l'épargne monétaire offerte aux banques par les particuliers. L'augmentation de l'offre de l'épargne soutient ensuite l'expansion de crédit opérée par les banques; celles-ci, en effet, avec des épargnes croissantes, et par conséquent leurs réserves croissantes, se trouvent en condition d'accroître encore davantage leurs prêts.

Ce qui vient d'être dit est très certainement applicable aux banques ordinaires; celles-ci, lorsqu'elles accordent de nouveaux prêts et, par conséquent, augmentent la quantité des chèques en circulation, ont soin d'accroître, *dans la même proportion*, leurs réserves qui sont constituées de billets et qui proviennent précisément, en grande partie, de l'épargne individuelle.

Pour les banques d'émission, le problème est un peu différent. Si le régime de la convertibilité des billets en monnaie métallique, en or, est appliqué, les banques d'émission ont soin, lorsqu'elles augmentent les billets en circulation, d'augmenter, dans la même proportion, leurs réserves métalliques. Ces réserves ne sont plus, dans la période moderne, alimentées par l'épargne individuelle en monnaie-or, mais par des acquisitions quelles qu'elles soient; si donc l'on considère les banques centrales de tous les pays qui adoptent l'or comme monnaie, l'accroissement des réserves ne peut être alimenté que par la production de l'or; à la longue, par conséquent, les réserves ne peuvent pas croître à un rythme plus rapide que celui de l'accroissement mondial de l'or.

Les banques font donc en sorte que l'expansion des moyens

monétaires en papier soutienne l'expansion productive et lui corresponde, ce qui signifie qu'elles font seulement des prêts pour des buts productifs, et que, d'autre part, elles accroissent leurs réserves dans la même proportion que l'expansion monétaire. Si les banques ne se comportaient pas de cette façon, le niveau des prix ne resterait pas constant, fût-ce approximativement. D'autre part, les banques, à la longue, ne pourraient pas faire face aux demandes de conversion (de chèques en billets, et si ceux-ci sont convertibles, de billets en or); elles perdraient, par voie de conséquence, la confiance du public. Dans la pratique, elles se sont souvent comportées et se comportent de façon différente, quelquefois très différente; un tel comportement ne peut être durable. Si bien que, sur une très longue période, il n'est pas possible de postuler un tel comportement « malsain » des banques. En régime de convertibilité, on peut estimer en fin de compte que l'accroissement progressif des moyens de paiement papier est *proportionnellement égal* à l'accroissement de la quantité, et par conséquent de la production, de la monnaie métallique, de l'or.

Sur une longue période, si la convertibilité des billets en or est en vigueur, on peut donc dire que le *taux* de l'accroissement des moyens de paiement papier serait tendanciellement égal au taux d'accroissement du revenu et, à son tour, à celui de l'accroissement de l'or. Tous ces taux, selon ce qui a été indiqué, correspondraient tendanciellement au taux de l'intérêt.

8. — L'un des points essentiels du raisonnement est que les prêts monétaires sont affectés à un emploi productif. La productivité par rapport aux particuliers n'a pas d'importance; l'important est la productivité par rapport à la société dans son ensemble. Nous considérerons telle une activité qui en accroît le revenu. Inversement, est improductive une activité qui diminue ce revenu.

On comprendra que les conséquences, individuelles et sociales, de l'un ou de l'autre emploi des prêts sont bien différentes, et même opposées; ci-dessous, nous présenterons quelques observations, aussi bien sur les prêts contractés par les entreprises auprès des banques, et en tout cas auprès des particuliers, que sur les prêts publics et sur les prêts étrangers, observations qui pourront peut-être servir à mieux préciser ces conséquences.

Les entreprises qui, au cours d'une certaine période, ont

emprunté des moyens monétaires pour réaliser des combinaisons productives plus avantageuses doivent, à la fin de leur cycle, payer les intérêts. Si le cycle se conclut dans un sens favorable, et si les entreprises obtiennent effectivement le *surplus* monétaire, elles réussissent à payer les intérêts.

Or, les intérêts qui sont des montants monétaires se révèlent, pour ceux qui les reçoivent, non pas illusoires, mais réels, quand à l'expansion monétaire correspond l'expansion productive, c'est-à-dire quand les prix restent constants. A un *surplus* monétaire correspond un *surplus* de biens et, en définitive, un surplus de richesses, soit un accroissement du revenu social. Par contre, ces mêmes intérêts se démontrent, au moins en partie, illusoires quand l'expansion monétaire et l'expansion productive ne correspondent pas. C'est ce que nous verrons par la suite.

En ce qui concerne les prêts publics, on peut remarquer que si l'Etat emploie productivement l'épargne obtenue, ces prêts concourent à déterminer l'accroissement du revenu de la société; par conséquent, les tributs qui sont levés par l'Etat pour le paiement des intérêts n'augmentent pas ce qu'on appelle la pression fiscale, c'est-à-dire qu'ils n'augmentent pas le rapport entre le montant des tributs et le volume global du revenu social ni n'entravent, par conséquent, l'activité productive ou ne provoquent un abaissement du niveau de vie des contribuables [16]. Si, au contraire, l'Etat n'emploie pas productivement l'épargne obtenue, le tribut qu'il lève pour payer les intérêts réduit le revenu des uns en faveur des autres; la pression fiscale augmente.

Des observations analogues peuvent enfin être faites à propos des prêts étrangers. Le pays qui en bénéficie peut payer les quote-parts d'amortissement et les intérêts sans nuire à son économie, et même en tirer un avantage, à la condition de les employer dans des activités qui se révèlent effectivement productives, c'est-à-dire qui engendrent un accroissement de son revenu.

16. On pourrait ainsi entendre, d'un point de vue social, ce phénomène de l' « amortissement automatique de la dette publique » que de Viti de Marco considérait, sans toutefois le mettre en relation avec l'emploi des prêts, d'un point de vue individuel (A. de Viti de Marco, *Contributo alla teoria del prestito publico*, dans *Saggi di economia e finanze*, édités par le *Giornale degli economisti*, Rome, p. 104 et s.).

Pour essayer de mieux préciser la situation des entrepreneurs qui produisent avec leur épargne personnelle et qui, par conséquent, retiennent tout entière pour eux, comme profit, la différence entre la rentrée et le coût, et pour se préparer à comprendre la situation des entrepreneurs qui réussissent à obtenir un profit « net » (c'est-à-dire un profit « brut » supérieur à l'intérêt), on peut se demander quelle est la signification du profit au point de vue social. On peut donc se demander si au profit *monétaire* que l'entrepreneur réussit à obtenir correspond ou non un accroissement du revenu social. Dans l'affirmative, l'entrepreneur ne soustrait rien à personne; il obtient un gain monétaire *nouveau* auquel correspondent de *nouvelles* richesses.

L'entrepreneur réussit-il, par son profit monétaire, à accroître le revenu social ? La réponse permet de préciser la situation des entrepreneurs qui produisent grâce à leur épargne personnelle. Elle nous prépare, de surcroît, à comprendre la situation des entrepreneurs qui obtiennent un profit net (c'est-à-dire un profit brut supérieur à l'intérêt).

Une réponse affirmative conduit à cette conséquence : l'entrepreneur n'opère aucune soustraction, il ne porte préjudice à quiconque; à un gain monétaire *nouveau* correspondent des richesses *nouvelles*. Dans la négative, il y a un *déplacement* de revenus; le profit monétaire est illusoire pour la collectivité (tel est le cas à un certain stade d'inflation) lorsque les prix croissent (on parle, à ce propos, de « profits apparents »).

DEUXIEME PARTIE

9. — Le raisonnement jusqu'ici développé concerne une longue période ou, si l'on veut, une longue série de périodes brèves. Comme je l'ai précisé, les hypothèses retenues (la coïncidence tendancielle de l'intérêt et du profit, l'équivalence tendancielle de l'expansion productive et de l'expansion monétaire) n'entachent pas la validité des conclusions. Mais ces hypothèses ne peuvent être conservées dans le cas d'une période brève qui va désormais nous retenir.

Le flux des produits et le flux des moyens monétaires varient selon des rythmes différents. Le second vient-il à dépasser le premier, les prix haussent; tel est le cas, en phase ascendante,

de la conjoncture. La proposition est à inverser dans l'hypothèse d'une phase descendante.

a) Au cours d'une phase ascendante, le taux de l'intérêt — intérêt *nominal*, devons-nous désormais spécifier — tend à s'élever, soit que les offres d'épargne individuelle demandent aux banques une rémunération toujours supérieure, eu égard à la diminution continuelle de la valeur des moyens de paiement [17], soit que les banques se trouvent toujours plus sollicitées d'accorder des prêts.

Quelles sont les raisons de l'augmentation de ces prêts ? Les profits croissent parce que les prix haussent. Mais dans une première période, le taux du profit s'élève plus rapidement que le taux de l'intérêt. Faut-il rappeler que malgré l'augmentation du taux de l'intérêt, les entreprises sollicitent des prêts en quantité croissante, lesquels déterminent une production plus forte. Ainsi le taux d'accroissement du revenu augmente toujours plus rapidement.

Quel est, dans cette situation, le sens de variation du taux d'intérêt *réel ?* Si l'accroissement du taux nominal est proportionnel à celui de tous les autres prix, le taux réel tendrait à coïncider avec le taux nominal. Si, par contre, l'accroissement du taux nominal est moins rapide que celui des autres prix, le taux réel tendrait à diminuer.

Il faut bien accorder que la seconde éventualité est la plus probable. L'offre de prêts augmente, selon toute vraisemblance, comme la demande de prêts, grâce à une « création » croissante de moyens de paiement par les banques. La demande ne peut donc notablement surpasser l'offre; le taux de l'intérêt hausse donc à un rythme relativement lent. Si l'accroissement des prix est relativement sensible, le taux nominal ne peut compenser la dévaluation des sommes cédées en prêt, en sorte que le taux *réel* devient négatif.

En phase ascendante, il est probable que *le taux d'accroissement du revenu croît, tandis que le taux de l'intérêt réel décroît.* Les entrepreneurs tirent avantage de cette situation; leurs pro-

17. Cet aspect spécifique du processus examiné ici est mis en lumière par Fisher dans son étude : *Appreciation and Interest* (Publications de l'*American Economic Association*, 1896, vol. XI, n° 4, p. 331-342). Voir aussi les deux œuvres du même auteur : *The rate of Interest*, New-York, Macmillan, 1907, ch. v et xiv et leurs appendices, et *The Theory of Interest*, New-York, Macmillan, 1930, ch. ii et xix.

fits bruts sont tendanciellement supérieurs aux intérêts versés. Les entreprises sont incitées à augmenter leur production; les offres de produits suivent; les demandes également. Mais à un moment donné — pour des raisons que nous n'avons pas à analyser ici — les demandes peuvent n'être pas suffisamment élevées; la crise éclate alors[18].

b) Au cours d'une phase descendante de la conjoncture, des phénomènes inverses sont observables. Les entrepreneurs, découragés par la baisse des prix, réduisent leur demande de prêts; le taux de l'intérêt nominal tend à diminuer comme les autres prix. La réduction de la production tend à réduire le taux d'accroissement du revenu; il peut même devenir un taux de *diminution* du revenu.

Pour le taux de l'intérêt réel, on peut faire un raisonnement inverse à celui qui a été présenté en phase ascendante. L'offre d'épargne individuelle aux banques se restreint très sensiblement, d'une part, et les banques se révèlent plus prudentes, d'autre part; ces deux facteurs contribuent à une diminution de l'offre des prêts. J'estime qu'en phase ascendante le taux nominal diminue moins rapidement que les autres prix, de telle sorte que le taux réel est croissant. Ainsi, en phase descendante, *le taux d'accroissement du revenu décroît* (*il peut même devenir un taux de diminution*), *tandis que le taux de l'intérêt réel croît.*

Les offreurs de prêts obtiennent par conséquent un intérêt réel croissant. D'où tirent-ils les produits équivalents à cet intérêt ? A qui sont-ils soustraits, puisque le revenu social diminue ? Aux entrepreneurs qui se trouvent être des « capitalistes »; ceux-ci produisent avec leur propre épargne et préfèrent ne pas abandonner le marché et attendre des temps meilleurs[19]. Le niveau des prix est tel que les profits sont nuls ou même négatifs; les capitalistes-entrepreneurs entament leur avoir (épargne et capital) pour se libérer des intérêts. Si des prêteurs, parmi lesquels sont les banques, se trouvent avantagés dans ce moment, tous les entrepreneurs ne disposent pas d'une épargne permettant d'honorer leurs engagements; ils se trouvent acculés à la

18. Des phénomènes tendanciellement analogues à ceux qui se produisent en phase ascendante se retrouvent, au moins au début d'une inflation délibérée.
19. Au cours d'une déflation délibérée, des phénomènes tendanciellement analogues à ceux qui se produisent durant une dépression peuvent se présenter.

faillite. Moratoires, concordats, annulations de dettes, dévaluations soudaines, visent justement à réduire un endettement rendu insupportable par l'effet du revenu décroissant.

Ainsi, dans la phase ascendante du cycle, la divergence entre profits et intérêts pousse les entrepreneurs à solliciter plus largement des prêts; les banques sont alors amenées à offrir des moyens de paiement en quantités toujours plus élevées; redoutant la diminution de leurs valeurs, ces moyens sont gardés le moins de temps possible; d'où une augmentation de la vitesse circulatoire des moyens de paiement corrélativement à une diminution de la vitesse circulatoire des richesses. A la suite des augmentations de l'offre de prêt et de la vitesse de circulation des moyens de paiement, la quantité *effectivement* circulante de ces moyens s'accroît, plus rapidement même que la croissance de la production. Ainsi s'explique l'accentuation, à la longue, de la hausse des prix jusqu'à la crise. Pour la phase descendante, *mutatis mutandis*, nous retrouverions des évolutions de sens opposé.

Considérons donc le rapport $\rho = \dfrac{p}{i}$, où p est le taux du profit brut et i le taux de l'intérêt exprimés en termes de moyens de paiement (considérant plus particulièrement le taux des prêts à court terme, parce qu'il est une expression plus immédiate des vicissitudes du marché). Dans la phase ascendante, où $\rho > 1$, le niveau des prix monte; dans la phase descendante, où $\rho < 1$, le niveau des prix baisse.

Ainsi se trouvent ramenées à l'essentiel les théories qui font remonter l'origine du phénomène cyclique aux divergences du taux de l'intérêt et du taux du profit. En vérité, les auteurs de ces théories ne citent pas explicitement le « taux du profit » — qui, en l'espèce, serait celui du profit brut — mais un taux d'intérêt qualifié par les uns « normal », par les autres « naturel ». A envisager les choses plus concrètement, le premier mesure précisément les seconds [20].

20. Parmi ces auteurs, rappelons : Wicksell, Hawtrey, Keynes (*Traité de la monnaie*) et Cassel.

Le rapport susdit est essentiellement analogue à celui qui est indiqué par Fanno dans l'ouvrage *Le banche il mercato monetario* (Roma, *Athenaeum*, X, 1912, p. 199 et s.) : $P_1 = P\left(\dfrac{1 + it}{1 + st}\right)$. En ce qui concerne la façon dont le problème est posé logiquement et l'explication du rapoprt de Fanno, nous renvoyons

Se fondant sur ces considérations, les mêmes auteurs ont voulu tirer quelques normes de politique bancaire, afin d'atténuer sinon éliminer les fluctuations cycliques. L'efficacité de leurs normes — assez problématique d'ailleurs — ne sera pas discutée ici. Mais indiquons seulement que ces théories sont propres à illustrer le mécanisme et le déroulement des phases successives.

10. — Au cours des oscillations continuelles de la vie économique, quelle relation s'est pratiquement manifestée entre le taux de variation du revenu social et le taux de l'intérêt ? Examinons, à ce propos, les répercussions des vagues cycliques.

Chaque dépression comporte essentiellement une contraction subite du revenu social, accompagnée d'une contraction encore plus accentuée de la quantité des moyens de paiement effectivement en circulation. Mais la quantité de ces moyens — y compris ceux qui subsistent inactifs chez les particuliers — ne diminue pas nécessairement; tandis que les entreprises en faillite ne restituent pas aux banques les moyens de paiement obtenus en prêt, l'Etat — si la crise est grave — intervient pour « sauver » les plus grandes entreprises, ou tout au moins pour secourir les ouvriers qui restent inoccupés, et fait appel à la banque d'émission pour faire front à ses nouvelles et fortes dépenses.

De plus, dans cette même phase, la *totalité* des moyens de paiement ne circule pas, car, en conséquence de la diminution des prix et peut-être de l'accroissement de la circulation, apparaît une masse *thésaurisée*, toujours plus grande, déposée dans les banques ordinaires, sans que celles-ci trouvent à les investir dans de nouvelles activités productives. Elles achètent des titres publics ou des actions sur le marché; dans ce dernier cas, il y a simplement substitution d'un « épargnant » — ou mieux d'un « investisseur » à un autre[21]. Toujours est-il que

à l'ouvrage cité. Ici, en particulier, on peut relever que dans ce rapport apparaissent le taux de l'intérêt à court terme (escompte), qui est indiqué par le symbole s, et le taux de l'intérêt à long terme, qui est indiqué par le symbole i. Le taux de l'intérêt à long terme est entendu par Fanno comme expression de la « productivité marginale du capital », X, c'est-à-dire, me semble-t-il, du profit brut.

21. La considération du phénomène de la thésaurisation des moyens de paiement (entendue comme non-utilisation, par les particuliers, d'une part anormalement élevée de leur revenu monétaire ou comme mise en réserve, par les banques, d'une part anormalement élevée des dépôts) domine, parfois clairement, parfois obscurément, tous les raisonnements exposés par Keynes dans ses trois œuvres de théorie monétaire. Dans l'ouvrage *Treatise on Money* (London,

ces moyens thésaurisés contribueront ultérieurement à stimuler les offres et à déterminer un nouvel essor.

Au terme de la dépression, la situation est caractérisée par un revenu social diminué et un volume de moyens de paiement qui, non seulement n'est pas diminué, mais qui peut même être accru. Lors de la reprise, les prix recommencent à hausser, les moyens de paiement inactifs sont remis en circulation. Le niveau des prix augmente encore davantage. En bref, la valeur des moyens de paiement diminue encore plus.

Macmillan, 1930, chap. XVIII), il en arrivait à attribuer, en définitive, à ce phénomène la responsabilité des crises. En effet, compte tenu du fait que Keynes emploie indistinctement l'expression « épargne » tantôt pour viser l'épargne monétaire thésaurisée, tantôt pour viser l'épargne monétaire offerte; compte tenu également du fait que l'excédent de l'épargne sur l'investissement, excédent qui est représenté par l'épargne non investie, ne peut être que la première de ces deux « épargnes », ce trop fameux déséquilibre entre épargne et investissement signifie, en substance, qu'à un certain moment « l'on thésaurise trop de monnaie », « trop de monnaie reste inutilisée ».

Les variations de la thésaurisation des moyens de paiement, ainsi qu'on a cherché à le démontrer ci-dessus, ont certes une grande importance dans les vicissitudes du cycle économique, la thésaurisation tend à se réduire au minimum pendant la hausse, et tend à croître progressivement pendant la dépression (En particulier, on avait observé depuis longtemps que la thésaurisation est à son maximum pendant la dépression. Rist rappelle à ce propos la position de Dupont de Nemours). (C. Rist, *La théorie de la maturité économique. A propos d'un livre américain*, dans la *Revue d'économie politique*, 1947, nº 1, p. 138. Parmi de plus récents économistes : C. Juglar, *Des crises commerciales et de leur retour périodique*, Paris, Guillaumin, 1889, en particulier p. 22-24; V. Pareto, *Cours*, § 945; P. des Essars, *La vitesse de la circulation*, dans le *Journal de la Société de Statistique de Paris*, 1895, p. 148; I. Fisher, *The Purchasing Power of Money*, New-York, Macmillan, 1911, p. 270-275).

Mais le phénomène d'augmentation progressive de la thésaurisation ou, ce qui revient au même, le phénomène de la diminution progressive de la vitesse de circulation des moyens de paiement *n'est et ne peut être « la cause » ni « l'une des causes » de la dépression*, parce qu'il est fondamentalement la conséquence, l'effet d'une diminution de prix et donc d'une dépression déjà en voie de réalisation, bien que, comme tout phénomène économique, il puisse à son tour réagir et réagisse effectivement, en l'aggravant, sur la dépression elle-même.

A l'origine de nombreuses obscurités et contradictions contenues dans les œuvres monétaires de Keynes se trouve justement sa conception mal précisée du phénomène de la thésaurisation des moyens de paiement. Dans la *General Theory of Employment, Interest and Money* (London, Macmillan, 1936), Keynes repousse la thèse du déséquilibre entre « épargne » et « investissement » comme « cause » du cycle économique; et même, dans cette œuvre, il affirme que la « préférence pour la liquidité » (en substance, la tendance à thésauriser) n'augmente qu'*après* la chute du rendement marginal du capital, c'est-à-dire du profit (chap. XXII). Mais la conception du phénomène porte à douter des raisonnements développés par Keynes et des conclusions auxquelles il parvient; cette indétermination ressort clairement de la série d'expressions qu'il adopte sans ordre, soit dans la *Théorie générale*, soit dans ses deux autres ouvrages de théorie monétaire, pour viser la thésaurisation et la tendance à thésauriser : « disponibilité liquide près les particuliers et les banques », « liquidité », « épargne », préférence pour la liquidité », « inclination à l'épargne » et finalement aussi, « thésaurisation » et « tendance à thésauriser ».

La convertibilité métallique existerait-elle, l'Etat au cours de la dépression aura peut-être été contraint de déclarer le cours forcé des billets. S'il désire revenir au régime antérieur, peut-il rétablir l'ancien rapport entre billets et or, ou doit-il dévaluer les billets ? La deuxième éventualité est la plus probable. S'il en est bien ainsi, on devrait, en fait, enregistrer un accroissement de la quantité des moyens de paiement papier constamment supérieur, en moyenne, à celui du revenu social.

Comme nous l'avons vu, sous un régime de convertibilité, l'accroissement de la quantité de la monnaie-or est tendanciellement proportionnel à l'accroissement du revenu. Dans les périodes de non-convertibilité, par contre, le volume des moyens de paiement papier peut croître rapidement, indépendamment de la production de la monnaie métallique, laquelle peut continuer à un rythme à peu près normal.

Tout bien considéré, l'accroissement de la quantité de monnaie métallique devrait se trouver tendanciellement proportionnel à l'accroissement moyen du revenu. Effectivement, on observe, dans la réalité, la dévaluation des moyens de paiement papier, d'une part, et l'égalité tendancielle entre le taux d'accroissement de la quantité de monnaie-métal et le taux d'accroissement du revenu social. Le premier phénomène est évident, quoique dans une mesure variable, dans tous les pays. Quant au second, il a été établi de façon convaincante par Cassel[22].

11. — Le processus de dévaluation des moyens de paiement papier a entraîné une conséquence pratique; le taux de l'intérêt *nominal* aurait eu et aurait, pendant de longues périodes, une tendance à surpasser le taux de l'intérêt *réel*. Mais lequel de ces deux taux faut-il retenir, s'il existe une tendance égalisatrice entre taux d'intérêt et taux d'accroissement du revenu ? Puisque le revenu est considéré en termes réels, l'autre variable doit l'être aussi. Les statistiques révèlent-elles donc une inégalité tendancielle entre le taux d'intérêt réel et le taux d'accroissement du revenu ? Malheureusement, les différentes acceptions

22. G. Cassel, *The Theory of Social Economy*, London. Fisher, 1923, p. 441 et s. Voir précédemment : A. Aupetit, *Essai sur la théorie générale de la monnaie*, Paris, Guillaumin, 1901, p. 271-280; puis R. A. Lehfeldt, *Gold, prices and the Witwatersrand*, London, 1919. Voir aussi les études de Cassel et de Kitchin, contenues dans le *Rapport provisoire de la Délégation de l'or du Comité financier de la Société des Nations*, Genève, 1930

et mesures du revenu social rendent la réponse difficile. Au demeurant, un examen adéquat des données existantes demanderait une étude spéciale.

Les évaluations de Cassel pour différents pays semblent à retenir. Il a calculé qu'en moyenne, au cours de la période 1850-1910, le taux d'accroissement annuel du revenu a été approximativement 2,8 %[23]. D'autres auteurs, et notamment Mortara, semblent confirmer cette évaluation[24, 25]. Retenons de ces rappels que dans les cent années qui ont précédé la seconde guerre mondiale, le taux a été de 3 %. Compte tenu de la dévaluation des moyens de paiement papier, on ne s'éloignera pas trop de la vérité en affirmant qu'au cours de cette même période le taux de l'intérêt *réel* s'est, lui aussi, maintenu autour de ce pourcentage. Même dans la seconde moitié du siècle dernier — période d'accroissement du flux des moyens monétaires et du flux du produit, variant à un rythme sensiblement analogue, et pendant laquelle le niveau des prix n'a pas subi de très fortes variations — il semble que l'on enregistre une égalité tendancielle entre taux d'intérêt nominal, taux d'intérêt réel, taux d'accroissement du revenu social; ils ont alors oscillé autour de 3 %.

Enfin, toujours en se plaçant dans l'hypothèse d'une expansion productive, si l'accroissement du revenu était totalement et graduellement investi, le taux d'accroissement du revenu expri-

23. Cassel et d'autres auteurs parlent de « progrès économique » où ils comprennent, outre l'accroissement du revenu, d'autres éléments. A moi il me paraît au contraire suffisant et même plus rigoureux de parler simplement et spécifiquement d' « accroissement du revenu ».

24 Outre Aupetit et Lehfeldt, on peut rappeler ici Snyder, *Business Cycle and Business Measurements*, New-York, Macmillan, 1927, p. 51; *New Measurements of Trade and Economic Growth*, dans *Revue de l'Institut international de Statistique*, La Haye, janv. 1934, p. 5-15), et Clark, *The Conditions of Economic Progress*, London, Macmillan, 1940, p. 78 et s. Voir aussi le *Memorandum sur la production et le commerce* 1925-1930 *de la Société des Nations*.

25. G. Mortara, *Prospettive economiche*, Milano, Università Bocconi, 1937, p. 133 et s. En particulier, selon Mortara, et d'une façon approximative, la production des céréales et celle des fibres textiles auraient augmenté dans la période susdite de 1 à 2, celle des métaux de 1 à 4, celle de l'or de 1 à 4,8, c'est-à-dire qu'on aurait eu les taux d'accroissement annuels suivants (taux d'accroissement *géométriques* ou composés) : 1,4 %, 2,8 %, 3,6 %.

On peut noter ici que, dans la même période, le taux d'accroissement de la population a été d'environ 1 %.

La différence entre le taux d'accroissement du revenu et celui de l'accroissement de la population peut donner l'idée, d'un côté, de l'accroissement des salaires unitaires et, par conséquent, du bien-être général; de l'autre, de l'accroissement, dérivé du progrès technique, de la « productivité des travailleurs ».

merait — ou, pour mieux dire, serait — le taux d'accroissement des richesses employées dans la production, c'est-à-dire des capitaux. Leur égalité tendancielle a été pratiquement constatée dans les sociétés capitalistes contemporaines[26, 27].

12. — Dans cette étude, j'ai tenté d'expliquer certains aspects fondamentaux de la réalité économique contemporaine. Elle nous offre le spectacle d'une expansion productive d'une ampleur et d'une vitesse jusque-là inégalées. Parmi les « nouveautés » qu'elle nous a révélées, il en est une fort importante; et parce que cette « nouveauté » s'est insérée dans l'orbe d'un phénomène qui, de mémoire d'homme, a toujours existé, bien des économistes ne l'ont pas considérée le moins du monde comme une « nouveauté ». Ce phénomène, qui a toujours existé,

26. Par exemple, selon les recherches de Kuznets, relatives aux Etats-Unis d'Amérique, le taux de l'accroissement moyen annuel des capitaux dans la période de 1919 à 1929 a été un peu inférieur à 4 %; dans une période plus longue, qui va de 1919 à 1935, ce taux a été d'environ 2 %. (S. Kuznets, *Commodities Flow and Capital Formation*, dans *National Bureau of Economic Research*, vol. I, New-York, 1938, p. 472. Au sujet de la mesure du taux d'accroissement du revenu aux Etats-Unis, on peut se référer à la note précédente.

27. Trois observations. On a dit précédemment qu'entre le taux d'accroissement du revenu social et le taux de l'intérêt *réel*, il y a tendanciellement égalité sur de longues périodes. D'autre part, à propos du phénomène cyclique, on a remarqué que, durant la phase ascendante, le taux d'accroissement du revenu augmente tandis que celui de l'intérêt réel diminue; que, durant la phase descendante, la situation opposée se réalise. Il est évident qu'il n'y a pas contradiction entre les deux affirmations (égalité tendancielle et corrélation inverse), parce que l'une se réfère à des périodes très longues, et l'autre à des périodes brèves; l'une se réfère à la *mesure moyenne* de ces deux phénomènes, l'autre à leurs écarts de la moyenne.

En second lieu, il faut remarquer que s'il est vrai que, dans les temps modernes, le pouvoir d'achat des moyens de paiement a eu tendance (quoique avec des interruptions et dans une proportion variable selon les pays) à diminuer, le taux d'intérêt nominal comprendrait une prime d'assurance du risque de la dévaluation monétaire. Alors, pour une certaine période, le niveau véritable du taux de l'intérêt réel serait indiqué par le taux de capitalisation des investissements qui excluent ce risque. L'exemple le plus remarquable de tels investissements serait donné par la terre, si bien que le taux auquel sont évaluées les terres, dans les ventes, et qui est souvent inférieur au taux de l'intérêt nominal, donnerait l'idée la plus exacte de ce que tend à être, dans cette période, le niveau du taux de l'intérêt réel.

En troisième lieu, on peut remarquer, à titre de curiosité, que les conséquences communément taxées d'absurdes, auxquelles conduirait le jeu des intérêts composés, pourraient bien ne pas être absurdes, à condition que le revenu social augmentât dans la même mesure que le taux de l'intérêt nominal et ne subisse jamais d'arrêt durant son accroissement, ni de régression. Cependant, ces conséquences se démontrent absurdes dans la pratique, parce que le revenu n'augmente pas toujours dans cette mesure; les dévaluations des moyens de paiement papier, ainsi qu'il résulte de ce qui a été dit, rendant l'intérêt en partie factice, en arrivent précisément à éliminer les conséquences « absurdes » des intérêts composés.

est l'intérêt improductif, l'intérêt du prêt à la consommation; la « nouveauté » est l'intérêt productif. L'orbe du phénomène est resté plus ou moins le même; ce qu'il contient est profondément différent. Ces deux faits, ces deux phénomènes : l'expansion de la production et l'intérêt productif, sont en tout cas bien connus. Dans cette étude, j'ai essayé de les interpréter et d'en préciser les rapports. Si le raisonnement n'est pas erroné, on peut conclure que les deux phénomènes sont étroitement liés; et même l'on peut conclure que l'un, l'intérêt productif, n'est que le reflet de l'autre, l'expansion de la production.

Paolo Sylos Labini.

NOUVELLE DISCUSSION SUR LE CHOMAGE, LES SALAIRES ET LES PRIX

« Quand on me contredit, on esveille mon attention et non pas ma cholère. »

MONTAIGNE (*L'art de conférer.*)

Je réponds rarement aux critiques adressées à mes ouvrages, pensant qu'il convient de laisser le lecteur se faire lui-même son opinion. Cependant un petit livre, publié en 1949 sous le titre *Essai sur les relations entre le chômage, le salaire, les prix et le profit: étude critique de la loi de M. Rueff*, par Nicolas Parisiadès[1], m'a paru exiger une réponse, parce qu'il tente de renouveler les arguments d'apparence scientifique invoqués contre les conclusions des deux articles que j'avais publiés, l'un en décembre 1925, dans la *Revue politique et parlementaire : Les variations du chômage en Angleterre*, l'autre, en mars 1931, dans la *Revue d'économie politique : L'assurance chômage, cause du chômage permanent*[2].

Les répercussions humaines, les conséquences sociales et politiques que toute thèse portant sur les rapports entre le salaire et l'emploi est susceptible d'entraîner, font un devoir à ceux qui la formulent de ne négliger aucun des arguments susceptibles d'en infirmer ou d'en confirmer la substance. C'est à ce devoir que répond le présent article, inspiré du seul désir de mesurer, en une discussion objective, la validité des critiques de mon contradicteur, et de dégager, à la lumière de cet examen, le sens et la portée de son entreprise.

1. Presses Universitaires de France.

2. Ce dernier article était anonyme parce que, à l'époque, j'étais attaché financier à l'Ambassade de France à Londres et ne pouvais publier, sous mon nom, une étude portant sur le pays dans lequel j'étais accrédité. Mais, prévoyant l'impopularité de la thèse, j'avais rédigé le texte de telle façon que l'auteur en fût immédiatement identifié.

I. — Les arguments techniques de M. Parisiadès.

L'étude de M. Parisiadès distingue, dans mon exposé, ce qu'il appelle « la loi » et ce qu'il qualifie de « thèse ». Pour lui, la « loi », c'est l'affirmation d'une relation entre le rapport $\frac{\text{salaires}}{\text{prix}}$ et le chômage, alors que la thèse est l'explication, à la lumière de la loi, de la permanence du chômage anglais par l'existence, en Angleterre, de l'assurance-chômage.

Je traiterai séparément ces deux parties de son étude.

A. — *Les arguments contre la « loi ».*

En ce qui concerne la loi, M. Parisiadès a accompli de très utiles recherches.

Mon dernier mémoire est de 1931. Il montrait le lien qui avait existé en Grande-Bretagne, de 1919 à 1930, entre la courbe du rapport $\frac{\text{indice des salaires}}{\text{indice des prix de gros}}$ et la courbe du chômage.

M. Parisiadès a prolongé la courbe, pour l'Angleterre, jusqu'à 1938. Puis il a repris, en l'étendant, le travail de M. Denuc[3], tendant à rechercher si la relation qui existait en Angleterre pouvait être observée également dans d'autres pays.

Sur le premier point, il conclut que « pour l'ensemble de la période 1920-1938, le coefficient de corrélation entre les deux courbes est de + 0,85, coefficient inférieur, dit-il, à celui qu'avait calculé Sir Josiah Stamp (+ 0,95 pour la période 1919-1925, *Financial Times* du 15 mars 1925), mais qui reste néanmoins très élevé » (p. 63). « Si l'on isole la période finale 1931-1938, on trouve, ajoute-t-il (en traçant le diagramme à l'aide de nombres relatifs), + 0,92. » (p. 64).

Sur le second point, M. Parisiadès a répondu au vœu que j'exprimais en 1931, me demandant « si la relation observée en Angleterre n'existait pas aussi en d'autres pays. ». Signalant les recherches audacieuses publiées par M. Denuc en 1930, je marquais l'incertitude que faisait peser sur ses conclusions, ten-

3. *Bulletin de la Statistique générale de la France*, avril-juin 1930.

dant à faire admettre la généralité de ma thèse, l'imperfection de certains des indices qu'il avait utilisés.

M. Parisiadès a calculé la corrélation entre les deux courbes pour quinze pays, sur une période couvrant : 22 années pour le Canada et l'Australie, 21 pour le Danemark, 19 pour la Suède et l'Angleterre, 15 pour la Suisse, 14 pour les Pays-Bas, 12 pour la Tchécoslovaquie, 11 pour la Hongrie, la Pologne, la Belgique, 10 pour la France, 9 pour l'Allemagne.

Il résume ses conclusions dans les termes suivants :

« Au premier abord, on constate, par un coup d'œil d'ensemble sur les résultats acquis, une corrélation certaine entre l'indice du rapport salaires/prix et l'indice du chômage, pour tous ces pays, à l'exception de la Suède. Entre deux limites, + 0.32 pour ce pays et + 1 pour la Belgique, le coefficient de corrélation se maintient, dans la plupart des cas, entre + 0,42 et + 0,85, ce qui constitue, certes, un degré déjà élevé de corrélation ... » (p. 65).

Je ne prends pas à mon compte le jugement de M. Parisiadès : un coefficient de corrélation de + 0,42 ne permet aucune conclusion. Je suis convaincu — comme je l'avais marqué en 1931 — que, dans plusieurs des cas envisagés, les indices utilisés ne peuvent être tenus pour représentatifs des grandeurs en cause et que les résultats auxquels ils conduisent sont sans valeur. D'ailleurs, M. Parisiadès note lui-même : « le faible coefficient de corrélation observé pour la Norvège et pour la Hongrie tiendrait-il à leur indice des salaires ? On est tenté de l'admettre... » (p. 66).

Je remarque, en outre, que d'après M. Parisiadès « trois pays sur quinze, le Royaume-Uni, l'Allemagne et la France, fournissent des données trimestrielles. Calculé d'après ces données, le coefficient de corrélation est : + 0,76 en Angleterre, + 0,79 en Allemagne, + 0,83 en France, tandis que d'après les données annuelles, nous avons eu, respectivement : + 0,85, + 0,92, + 0,95. Ainsi, l'élimination des fluctuations saisonnières influe sur la grandeur du coefficient de corrélation » (p. 65).

L'ensemble de ces constatations conduit M. Parisiadès à la conclusion suivante : « Il est incontestable qu'un degré notable de corrélation existe entre l'indice du chômage et celui du rapport salaires/prix dans la plupart des quinze pays. » (p. 137).

Ainsi notre auteur, par ses recherches, a donné à ma conclu-

sion, dans le temps et dans l'espace, une généralité que je ne lui avais pas attribuée.

Il est vrai que dans le chapitre consacré aux « coefficients partiels de corrélation », M. Parisiadès, observant que la moyenne générale du coefficient de corrélation pour les quinze pays considérés est de + 0,72, trouve « que les affirmations de M. Rueff ne sont pas appuyées par les faits autant qu'il eût été désirable. On ne peut certes pas s'attendre à la perfection dans la recherche de régularités sur le terrain économique — ajoute-t-il — d'autant qu'ici nous sommes obligés d'établir des comparaisons entre milieux économiques dont la structure interne varie d'une unité à l'autre. Il reste pourtant que tous ces milieux obéissent aux mêmes lois, les lois du système capitaliste... on devrait donc légitimement s'attendre à des approximations plus proches de la parfaite régularité que celles constatées plus haut » (p. 67).

Je ne partage pas l'opinion de M. Parisiadès sur ce point. J'observe que sur son tableau de la page 65, le coefficient de corrélation est égal à l'unité dans le cas de la Belgique, qu'il est supérieur ou égal à 0,93 pour deux pays et supérieur ou égal à 0,84 pour quatre autres, alors que, selon ses propres remarques, certains des coefficients les moins élevés sont ceux des pays où les indices sont les plus imparfaits.

Mais c'est surtout pour des raisons de principe que je me refuse à suivre M. Parisiadès, lorsqu'il tire de ses calculs de coefficients de corrélation la conclusion que l'existence d'une relation entre le rapport salaires/prix et le chômage n'est pas appuyée par les faits autant qu'il serait désirable.

Le coefficient de corrélation qu'utilise M. Parisiadès permet d'estimer la mesure dans laquelle deux variables statistiques sont liées par une relation linéaire, c'est-à-dire de proportionnalité pure et simple. Mais il ne permet pas de se prononcer sur l'existence ou la non-existence d'une relation d'un autre ordre entre ces deux variables.

M. Fréchet dit excellemment dans son rapport à la 23e Session de l'Institut international de statistique : « Au lieu de repérer seulement l'intensité avec laquelle l'une des variables est fonction de l'autre, la valeur du coefficient de corrélation — qu'il appelle coefficient de linéarité — exprime la rigueur avec laquelle l'une est fonction linéaire (c'est-à-dire du premier degré) de l'autre. » (p. 5).

Or, rien ne permet d'affirmer qu'une relation entre le rapport salaires/prix et le chômage ne puisse être que linéaire. Déjà, en 1932, j'avais répondu à une critique analogue : « Je ne vois aucune raison, disais-je, pour qu'il y ait proportionnalité entre les variations du chômage et celles du rapport salaires/prix. N'y aurait-il donc pas d'autres relations de dépendance que la proportionnalité pure et simple ? (*Les Documents du travail*, avril 1932, p. 16).

A la vérité, les relations de dépendance, dans le monde réel, sont rarement linéaires. Elles n'apparaissent sous une forme proche de la proportionnalité qu'en première approximation et pour des périodes limitées.

L'observation précédente marque les limites du coefficient de corrélation de M. Parisiadès en tant qu'instrument de recherche.

A son égard, je souscris entièrement aux vues de M. Georges Darmois :

« Lorsque nous cherchons des relations fonctionnelles linéaires, nous partons, dit-il, d'idées théoriques plus ou moins précises, de certaines conceptions des deux phénomènes.

» Nous formons le coefficient de corrélation. S'il est très voisin de 1, c'est un résultat encourageant et nous devons, dans une théorie plus approfondie, essayer de concevoir les raisons de cette proportionnalité approchée. Sinon, il faut remanier nos idées. »[4].

J'étais tellement convaincu que le calcul du coefficient de corrélation ne pouvait être substitué à la comparaison visuelle des deux courbes que je m'étais dispensé de l'effectuer. Je suis heureux cependant que d'autres — Sir Josiah Stamp et M. Parisiadès notamment — l'aient fait pour moi.

Leurs savants calculs sont, dans un grand nombre de cas, fort « encourageants ». Ils ne fournissent pas de raison — pour reprendre les termes que j'employais en 1931 — « de mettre en doute la généralité de la relation qui est apparue, avec une extrême netteté, dans le seul cas où l'on pouvait disposer d'informations à peu près satisfaisantes ».

La conclusion de bon sens, c'est que la parenté de forme qui existe — nonobstant des exceptions importantes — de 1919 à 1938, en Angleterre, entre la courbe salaires/prix et la courbe

4. *Statistique mathématique* p. 269 (Doin, édit.).

du chômage, ainsi que, pour d'autres périodes, en divers autres pays, ne peut être attribuée au hasard.

Il semble bien, cependant, que l'objet de M. Parisiadès soit de la faire tenir pour fortuite, puisque, après avoir montré que l'indice de corrélation atteignait le niveau moyen « encourageant » indiqué ci-dessus, il déploie des trésors d'ingéniosité pour démontrer que la corrélation établie par lui est dépourvue de portée.

En premier lieu, il insinue que le diagramme a été habilement établi pour faire naître une « illusion d'optique » (p. 62). L'auteur, dit-il, « s'y est pris fort adroitement, puisqu'en effet les courbes présentent un parallélisme saisissant, malgré la différence d'amplitude des deux séries » (p. 59).

Pour parer à cette habileté, M. Parisiadès substitue à mes courbes des courbes de nombres relatifs et il triomphe en montrant que, pendant treize années sur vingt, les deux courbes ainsi établies ne sont pas parallèles.

M. Parisiadès n'a certainement pas remarqué que la courbe salaires/prix décrit les variations d'un rapport entre deux indices, et l'autre celles d'un pourcentage de chômeurs dans les effectifs syndicaux. Encore une fois, je n'ai jamais prétendu qu'il existait une relation linéaire entre les deux grandeurs: j'ai seulement observé que les courbes qui en représentaient les variations étaient sensiblement parallèles.

M. Parisiadès, lui, ne connaît que les relations de proportionnalité. Sa jeune science écarte, purement et simplement, toutes les relations qui ne sont pas du premier degré. Malgré son jugement, je continue à penser qu'il peut être utile de mettre en lumière une corrélation, même si elle n'est pas du type le plus simple, même si elle n'est pas rigoureuse, même si elle décèle des décalages variables entre les éléments qu'elle semble unir.

Dans un paragraphe subséquent, M. Parisiadès, reprenant à son compte un argument souvent employé dans le passé, écrit que « si, pour démontrer des lois, il suffit de s'appuyer sur un certain degré de corrélation, on devrait pouvoir plus légitimement énoncer une autre loi que celle de M. Rueff, qui, sans faire intervenir l'indice des salaires, consisterait à dire que le chômage varie à peu près comme l'inverse des prix » (p. 70).

Non, Monsieur Parisiadès. Pour dégager des lois, il ne suffit pas de s'appuyer sur un certain degré de corrélation. Rien ne dispense de réfléchir et de raisonner. Il est bien évident qu'un prix n'a de sens que relativement à l'essaim des prix dans lequel il se trouve placé. Mais ni le raisonnement, ni l'expérience ne permettent de penser que l'étendue des surfaces emblavées ne dépend que des variations du niveau général des prix et est indifférente au prix du blé. Aucun homme de bon sens n'est disposé à admettre que l'impossibilité de trouver un logement résulte seulement de la hausse des prix et se trouve sans rapport avec le niveau des loyers.

Seulement il peut arriver que, pendant des périodes étendues, le prix particulier de l'article dont on étudie le marché soit immobilisé ou varie comme le niveau général des prix. Alors, de toute évidence, le marché n'est plus affecté que par le niveau général des prix. Mais, lorsqu'il en est ainsi, le devoir du chercheur impartial est de ne pas généraliser une observation tenant à une circonstance particulière, en dissimulant celle-ci; il est, au contraire, de rechercher une période où le prix particulier présente des variations autonomes. Or pareille période existe dans le cas étudié. Entre le début de 1919 et la fin de 1922, en Angleterre, l'indice des salaires varie rapidement. Mon diagramme montre, à première vue, que, pendant ces quatre années, la liaison entre le rapport salaires/prix et le chômage est infiniment plus marquée qu'entre le simple indice des prix et le chômage.

Cette constatation infirme, en même temps, la remarque plus nuancée que M. Parisiadès introduit dans ses conclusions : « L'indice du chômage est plus sensible aux variations de l'index général des prix qu'à celles du rapport salaires/prix. » (p. 138).

Ainsi, dans une période où les faits permettent de choisir entre les deux thèses : liaison avec l'indice des prix ou liaison avec le rapport salaires/prix, les faits sont d'accord avec le sens commun et en désaccord avec M. Parisiadès.

J'en viens maintenant à une erreur plus grave : la critique de l'emploi d'indices globaux, sous prétexte de la divergence des variations élémentaires qu'ils synthétisent. « Du fait que les éléments d'un indice général sont des moyennes d'éléments de séries souvent divergentes, on risque, dans la confrontation

d'indices généraux, d'aboutir à des résultats faux. » (p. 74).

M. Parisiadès développe cette critique longuement pour les trois indices utilisés : ceux des salaires, des prix et du chômage. A l'égard de ce dernier, il conclut dans les termes suivants : « Il ressort de cette analyse que l'indice général du chômage est une moyenne très vague, qui est loin d'indiquer l'allure moyenne des séries particulières. On admettra que, dans une étude sur le chômage permanent et ses causes, l'emploi exclusif de l'indice général est sans signification. » (p. 99).

Le point de vue de M. Parisiadès est ratifié par les auteurs des deux préfaces qui présentent son ouvrage. M. Piatier dit « qu'on devrait être ébranlé lorsque des ressemblances constatées sur des phénomènes globaux sont contredites par l'absence de tout lien entre les éventails ». M. André Marchal renchérit : « M. Rueff travaille sur des moyennes : indice général des prix et indice général du chômage, qui, se composant de séries particulières d'allure souvent divergentes, sont impuissantes à rendre compte du comportement de ces séries et n'expriment donc nullement la réalité des choses. »

Ainsi, pour M. Parisiadès et pour ses deux tuteurs, l'emploi d'un indice n'est légitime que si les séries particulières dont il est constitué ne sont pas divergentes.

Je prétends, pour ma part, exactement l'inverse : lorsque les séries élémentaires ne sont pas divergentes, l'emploi d'un indice est inutile, parce qu'il n'ajoute presque rien à la considération de l'une quelconque des séries élémentaires.

Faut-il, pour suivre nos critiques, admettre que l'utilisation d'un indice de prix n'est légitime que lorsque tous les prix varient dans le même sens, c'est-à-dire en période d'inflation ?

L'erreur de principe est si grave que je tiens à en faire apparaître les conséquences. Un exemple les mettra en lumière mieux que tout commentaire.

Je suppose que l'on définisse l'indice du niveau général des prix comme la moyenne arithmétique des variations des prix élémentaires, relativement à la période de base, chacune de ces variations étant affectée d'un coefficient de poids mesurant son importance dans la masse des articles échangés [5].

5. La définition précise de l'indice est donnée par la formule :

$$\frac{dP}{P} = \frac{\Sigma\, qdp}{\Sigma\, qp}$$

Pareil indice présente une propriété remarquable : lorsque l'indice de la vente totale (c'est-à-dire des quantités vendues) ne varie pas, ses variations ne dépendent que des variations de la demande totale et sont indifférentes à la répartition de la demande totale entre les divers articles du marché[6].

Ainsi, les variations de prix élémentaires peuvent être sans lien entre elles, donc entièrement divergentes, mais l'indice global qui les représente dégage, nonobstant la divergence des séries dont il est constitué, une grandeur qui a un sens économique absolu et dont les variations sont parallèles à celles de la demande totale.

Dans le cas de l'indice des prix, nous avons l'avantage de disposer d'une théorie complète de ses variations. L'eussions-nous ignorée, que la confrontation, purement empirique, de l'indice du niveau général des prix et de l'indice de la demande totale eût fait découvrir un phénomène nouveau.

Mais M. Piatier eût interdit à ses élèves de tirer aucune conclusion de « ressemblances constatées sur des phénomènes globaux — ici, les variations de la demande totale et celles du niveau général des prix — ces ressemblances se trouvant contredites par l'absence de tout lien entre les éventails ».

Quant à M. Marchal, il eût tout simplement conclu que les indices généraux « se composant de séries particulières d'allures souvent divergentes... n'expriment nullement la réalité des choses ».

On mesure, par ces exemples, la valeur de l'argument qui tend à faire négliger la corrélation entre le rapport salaires/prix et le chômage, sous prétexte de la divergence des séries dont ces deux indices sont constitués.

M. Parisiadès trouve un autre argument contre mon interprétation du diagramme dans le fait que, pour le calcul de l'indice des salaires de Bowley, « ce sont, dans l'énorme majorité des cas, des salaires au temps qui sont pris en considération, puisqu'il n'y a que les mineurs, en partie les ouvriers du textile et ceux des chantiers navals, qui, dans l'indice du professeur Bowley, sont payés aux pièces ». Pour lui, cette constatation « porte un nouveau coup aux affirmations de M. Rueff », qui interprète la corrélation entre le rapport salaires/prix et le

6. *L'Ordre social*, 2e éd., p. 38.

chômage, en voyant dans l'indice des salaires de Bowley le reflet « du coût du travail par unité produite » (p. 76).

Là encore, la technique de M. Parisiadès est en défaut. Je sais, comme lui, que l'indice des salaires n'est que partiellement un indice de salaires aux pièces. Dans la mesure où il représente les variations du salaire au temps, il faudrait le corriger, pour obtenir une représentation fidèle du coût du travail par unité produite, en tenant compte de l'augmentation du rendement technique. S'il existe vraiment une corrélation entre le rapport : indice du coût du travail par unité produite/indice des prix, plus le rendement augmente, moins un même niveau de salaire au temps doit entraîner de chômage. Or, on observe, précisément, sur le diagramme que l'écart de la courbe salaires/prix et de la courbe du chômage va croissant dans le temps, exactement dans le sens que la théorie — compte tenu du caractère de l'indice des salaires — permettait de prévoir. Cet aspect du diagramme peut donc être considéré bien plutôt comme une confirmation qualitative de la théorie que comme « un nouveau coup » porté à mes affirmations. Il montre, une fois de plus, qu'un diagramme n'est qu'une matière brute et que, pour l'utiliser, le chercheur doit essayer de le comprendre et de l'interpréter.

Dans son chapitre sur « la portée des indices généraux », M. Parisiadès raffine sur la composition et le mode de calcul des indices utilisés.

Je lui accorde qu'il y a grand intérêt à discuter le matériel statistique par lequel on tente de représenter des phénomènes collectifs. Mais l'expérience prouve souvent, à l'étonnement des profanes, que des indices calculés par des méthodes relativement grossières fournissent des représentations acceptables.

C'est d'ailleurs M. Parisiadès lui-même qui nous montre que des indices calculés par des formules et des méthodes différentes conduisent à des résultats étonnamment semblables.

Pour les salaires, il remarque que « si l'on compare l'indice du professeur Bowley à celui du ministère du Travail (beaucoup plus modeste), on constate que les deux indices sont à peu près les mêmes et que leurs courbes se superposent » (p. 77).

De même, après avoir minutieusement analysé le calcul d'un indice du chômage, il conclut : « Il ne faudrait pas croire qu'à

cause de ce choix et de quelques arrangements, les données sur lesquelles repose notre indice du chômage diffèrent sensiblement de celles d'autres auteurs, puisque les modifications qui en résultent restent, somme toute, légères. » (p. 95).

Il y a là un aspect important du caractère « statistique » des indices utilisés (au sens où les lois des gaz sont dites statistiques). Ce caractère statistique permet de comprendre que des phénomènes globaux puissent être mis en lumière par la confrontation d'indices très imparfaits, sous la seule condition que ces indices groupent un nombre suffisant de caractéristiques élémentaires, indépendantes les unes des autres.

Ainsi, quel que soit leur intérêt du point de vue méthodologique, les considérations de M. Parisiadès sur les indices ne me paraissent apporter aucune raison de mettre en doute la validité et la signification de la corrélation qu'il a lui-même vérifiée.

Il ne me paraît pas utile de discuter ici les observations de M. Parisiadès sur les liens susceptibles d'exister entre le profit et le chômage. Il indique lui-même qu'elles sont inspirées par le désir « de tenir compte de tous les facteurs susceptibles de jouer quelque rôle, comme, par exemple, le profit » (p. 138) et n'en dégage aucune conclusion précise.

B. — *Les arguments contre la « thèse »*.

Reste la partie de mon étude que M. Parisiadès appelle « la thèse ». C'est pour lui l'affirmation « d'un lien prétendu causal entre l'assurance-chômage et le niveau des salaires » (p. 20).

Pour la réfuter, M. Parisiadès consacre toute une section de son étude à démontrer que l'assurance-chômage anglaise : « 15 shillings par semaine pour les hommes, 12 shillings pour les femmes... et 1 shilling pour chaque enfant à la charge de l'assuré » (p. 105), est inférieure au salaire d'activité. Il estime qu'à la même époque, celui-ci était compris, pour les hommes, entre 41 et 68 shillings; pour les femmes, entre 22 et 38 shillings (p. 106).

Il croit alors triompher en montrant que ces salaires, même les plus bas, sont sensiblement supérieurs à la « dôle ».

Mais la thèse qu'il réfute n'est pas la mienne.

Je n'ai jamais dit que les salaires anglais étaient immobili-

sés parce qu'ils avaient atteint le niveau de la dôle. Le rôle que j'assigne à celle-ci dans l'explication du chômage est tout autre. Si elle intervient, c'est en tant que condition du maintien de la discipline syndicale, en une période où l'existence de larges effectifs de travailleurs en quête d'emploi serait de nature à l'ébranler. Mes deux articles, celui de 1925 et celui de 1931, contiennent à cet égard le texte suivant, en italique même dans le dernier article :

« On est ainsi conduit à cette conclusion qu'à partir du moment où les prix ont été stabilisés en Angleterre, c'est, d'une part, la puissance traditionnelle des syndicats anglais, obstacle à l'adaptation des salaires aux conditions nouvelles nées de l'appréciation monétaire; d'autre part, la politique de secours aux chômeurs, condition nécessaire du maintien de la discipline syndicale, qui ont été la cause profonde de la subsistance en Angleterre d'une crise qui ne paraît pas en voie d'atténuation. » (p. 12 du texte de 1925, p. 4 de celui de 1931).

Plus loin, je précisais ma pensée dans les termes suivants : « En fait, le niveau des salaires est pratiquement celui qui résulte des contrats collectifs de travail; mais il est évident que la stricte obédience à des contrats laissant subsister un nombre important de chômeurs n'aurait pu être maintenue sans subvention aux ouvriers sans travail. Ainsi la « dôle » a surtout pour effet d'assurer indéfiniment le maintien de la discipline syndicale. C'est elle qui est l'instrument essentiel de la stabilisation des salaires à un niveau entièrement indépendant du niveau des prix, c'est elle qui est, par là, la cause du chômage permanent. » (p. 13).

« La cause immédiate du chômage généralisé, ai-je dit encore, c'est le défaut d'adaptation des salaires au niveau général des prix. » (p. 8 du texte de 1925, 4 du texte de 1931).

L'assurance-chômage n'intervient donc, dans mon explication, que comme la cause profonde assurant, là où elle existe, l'efficacité des dispositions qui tendent à immobiliser les salaires à un niveau laissant subsister un chômage important.

J'ai trouvé mon point de vue sur ce point admirablement précisé, à la fin du chapitre 8 de la *Theory of wages*, de J. R. Hicks :

« Pendant toute la période d'après-guerre, dit-il, tous les gouvernements ont incontestablement renforcé l'emprise des syndicats par le système de l'assurance-chômage. Il y a peu de doute

que si l'assurance-chômage n'avait pas existé, plusieurs des accords nationaux auraient depuis longtemps cessé d'exister ou seraient devenus beaucoup plus flexibles... Son efficacité réside surtout dans la clause, présente dans toute la multitude de lois d'assurance, décrétant que tout emploi « à un taux de » salaire inférieur à, ou à des conditions moins favorables que » celles généralement observées dans le district par accord » entre les associations d'employeurs et d'employés » ne peut être considéré comme un emploi acceptable, dont le refus entraînerait perte du bénéfice de l'assurance-chômage. Sans cette clause, il est impossible d'imaginer que des conventions entre employeurs et employés, en présence d'un pourcentage important et persistant de chômeurs, aient pu être rendues effectives. De nouvelles entreprises eussent été créées, absorbant les chômeurs à bas tarifs; plusieurs des entreprises qui sont aujourd'hui fermées fussent restées ouvertes avec du travail « noir ». Et en face de ces concurrences, les accords nationaux auraient bien dû céder. »[7].

Je ne discute pas ici les aspects sociaux de l'assurance-chômage, ni les réserves que le mécanisme d'adaptation évoqué par J. R. Hicks peut légitimement appeler. Je prétends seulement mettre en lumière le mécanisme par lequel l'assurance-chômage assure le maintien de la discipline syndicale. La clause de toutes les lois d'assurance, citée dans le texte ci-dessus, éclaire et précise tellement ce mécanisme qu'elle permet de tenir pour vaines les considérations de M. Parisiadès sur le niveau relatif de la dôle et des salaires.

Il va de soi que l'immobilisation des salaires peut être obtenue par des méthodes différentes. Si elles réussissent à maintenir, en fait, les salaires inchangés malgré l'existence d'un nombre important de chômeurs, elles ont, en fait, les mêmes conséquences.

Cette observation fait de la troisième section du mémoire de M. Parisiadès, consacrée au « cas de la Suède », une confirmation de ma thèse, non la critique que son auteur voulait y voir.

M. Parisiadès, toujours objectif, cite longuement un article de M. Ackermann, qu'il résume ainsi : « La politique de monopole

7. Macmillan, édit. La traduction est de moi.

des syndicats ouvriers visant à l'accroissement des salaires est la cause profonde de ce chômage extraordinairement élevé. » (p. 123. C'est du chômage suédois qu'il s'agit).

Il analyse ensuite, longuement, une étude de Costa Bagge et constate lui-même que « les conclusions de Bagge rejoignent celles de G. Ackermann et celles de la première version (?) de la thèse de Rueff » (p. 125).

Cependant, il tient les deux articles pour des arguments contre ma thèse, parce qu'il y constate « l'absence totale de quelque allusion à l'influence possible de l'assurance-chômage sur le niveau du chômage. De fait, il n'y a pas eu en Suède, jusqu'en 1935, d'institution de secours aux chômeurs telle qu'elle pût gêner les mouvements normaux d'un automatisme cher à M. Rueff (*sic*). En revanche, on y rencontre une politique systématique de lutte contre le chômage de la part des autorités » (p. 127). Cette politique comprit notamment l'organisation de « travaux de réserve », distribuant aux chômeurs des salaires « ajustés de manière à correspondre au salaire des manœuvres de la localité... Quant au salaire moyen payé aux ouvriers occupés aux travaux publics, il était à peine supérieur à celui appliqué aux travaux de réserve » (p. 130).

M. Parisiadès conclut : « On observe ainsi (en Suède) la même succession d'événements qu'au Royaume-Uni, aggravés du fait qu'en Suède, les salaires n'ont pas cessé de marquer une hausse constante, quoique légère, tout au long de la période considérée. Alors, de deux choses l'une : ou bien l'assurance-chômage ne joue pas le rôle qu'on lui attribue dans la question du chômage; ou bien il faut admettre, avec Ackermann contre Rueff, que la politique de monopole des syndicats ouvriers suffit à elle seule à maintenir les salaires à un niveau tel que toute résorption du chômage devient impossible. » (p. 132).

Mais oui, Monsieur Parisiadès; vous ne pouvez décidément pas échapper à la vérité. Il faut admettre la conclusion d'Ackermann. Votre seule erreur — elle serait peu importante si elle ne viciait pas la conclusion de votre intéressant mémoire — c'est de tenir l'opinion d'Ackermann pour opposée à celle de Rueff. Elles sont identiques, puisqu'elles voient dans les procédés d'immobilisation des salaires en période de baisse des prix — *quels que soient ces procédés* — la cause du chômage permanent.

Pour mieux marquer le caractère de son étude, M. Parisiadès a cru devoir y associer des insinuations tendant à montrer « par quelques liaisons d'ordre historique, grosses de signification, entre les dates auxquelles parurent les deux articles et la situation de fait correspondant à ces dates » que mes deux études n'auraient eu d'autre objet que de faire échouer, au profit de certains intérêts économiques, les projets d'assurance-chômage en instance devant le Parlement.

N'était pour suivre mon critique sur ce mauvais terrain, j'aurais eu scrupule à évoquer les conditions dans lesquelles la liaison exposée dans l'article du 10 décembre 1925 m'est apparue. C'était à un déjeuner, au printemps de 1925, de la Société d'Etudes économiques qui, à l'époque se réunissait tous les quinze jours, le lundi. M. André Siegfried avait présenté, à l'appui d'une communication, un diagramme qui dessinait séparément les variations du chômage, des salaires et des prix en Angleterre. L'écart variable des deux dernières courbes me convainquit de l'existence d'une liaison entre le rapport salaires/prix et le chômage. Le calcul confirma ma première impression, en révélant, avec la précision que l'on sait, la corrélation qui apparaît dans l'article de 1925.

Je demande à tout chercheur de bonne foi si, en possession de cette corrélation, il n'aurait pas considéré de son devoir de la publier, ne fût-ce que pour la soumettre à la discussion.

Quant à l'article de 1931, il dut le jour au fait qu'à l'automne 1930, je passais — au retour du Congrès de l'Institut international de Statistique, qui avait siégé à Tokyo — trente-cinq jours sur un bateau. J'y trouvais les loisirs nécessaires pour mener à bien sa rédaction.

Je comprends que M. Parisiadès, qui publie ses travaux sous le quadruple timbre « République française — Ministère des Affaires économiques — Institut national de la Statistique et des Etudes économiques — Direction de la conjoncture et des études économiques », soit peu enclin à admettre l'existence de recherches spontanées.

Je dois marquer, à cette occasion, combien me paraît dangereuse la publication, par des services officiels, de travaux à prétention scientifique. Quelle différence y a-t-il entre ceux qui sont l'objet d'une publication officielle et les autres ? Faut-il déduire des quatre en-têtes qui couronnent la page de garde de

M. Parisiadès que ses conclusions — combien inexpertes — constituent la doctrine officielle de la République française ? Si oui, c'est que nous sommes plus avancés que nous ne le croyons dans la voie du totalitarisme intellectuel. Sinon, quel sens convient-il d'attribuer à la décision des autorités qui ont accepté de donner leur aval à sa thèse ?

II. — Le sens et la portée de l'ouvrage de M. Parisiadès.

Au terme de son ouvrage, M. Parisiadès ne prétend pas avoir réfuté « la loi ». Sa conclusion est formulée, prudemment, comme suit :

« Il est incontestable qu'un degré notable de corrélation existe entre l'indice du chômage et celui du rapport salaires/prix dans la plupart des quinze pays. Mais une interprétation hâtive de la signification de la régularité dégagée par M. Rueff le conduit à la conclusion que c'est là une confirmation éclatante du principe selon lequel l'emploi varie en sens inverse de son coût. Or, l'analyse qui précède permet de soulever un certain nombre d'objections qui réduisent singulièrement la portée de sa loi. » (p. 137).

Ainsi, la grande entreprise — annoncée à son de trompe par M. Piatier, qui ne craint pas d'affirmer, dans son avant-propos, qu'elle a « mis en évidence l'inexistence de régularités économiques couramment admises », saluée comme « mettant le point final à une controverse célèbre » par M. André Marchal, selon qui « elle conclut simplement que la loi... défendue par M. Rueff ne résiste pas à un examen approfondi » — ne prétend, dans sa conclusion, qu'avoir « réduit singulièrement la portée de la loi ».

Bien que M. Parisiadès n'ait pas cru devoir exprimer clairement sa pensée sur les directions dans lesquelles ses objections réduisent la portée de la loi, le contexte semble indiquer que c'est le principe selon lequel l'emploi varie en sens inverse de son coût qu'il croit avoir mis en cause.

Les quatre objections qui justifieraient sa conclusion sont rappelées immédiatement après celle-ci. Elles portent sur la variation, au cours des périodes étudiées, du rendement technique de la main-d'œuvre, la divergence des éléments constitutifs des indices utilisés, la plus grande sensibilté de l'indice du

chômage aux variations de l'indice général des prix qu'à celles du rapport salaires/prix, enfin la comparaison de l'indice du chômage et de l'indice du profit (p. 137 et 138).

J'ai montré dans le premier chapitre de cette étude qu'aucune de ces objections n'était de nature à faire mettre en doute l'existence d'un lien entre le rapport salaires/prix et le chômage.

Mais l'important, pour fixer le sens de l'entreprise de M. Parisiadès en ce qui concerne la loi, c'est de retenir que ne pouvant échapper à la constatation du degré élevé de corrélation entre les deux éléments, il consacre un pesant effort à montrer que cette corrélation ne peut confirmer « le principe selon lequel l'emploi varie en sens inverse de son goût » (p. 137).

C'est ici le moment de rappeler le conseil de M. Darmois pour qui, lorsqu'un coefficient de corrélation est voisin de 1, nous devons, pour donner aux faits leur vraie valeur, « essayer de concevoir les raisons de cette proportionnalité approchée ».

Dans le cas qui nous occupe, la conception est aisée. La corrélation observée n'est, en effet, que la manifestation, dans un cas particulier, d'un mécanisme qui peut être observé dans presque tous les domaines de l'économie politique et dont presque tous les professeurs, dans presque tous les pays du monde, enseignent l'existence.

N'est-ce pas le simple bon sens qui conduit à penser que lorsque l'on veut étudier l'effet d'un prix sur les débouchés, il faut considérer, non le prix nominal, mais sa position relativement à l'ensemble des prix du marché ?

Est-il aucun homme de bon sens qui mette en doute que lorsque le prix du blé est immobilisé, en période de hausse du niveau général des prix, la demande de blé est accrue et l'offre diminuée ?

Est-il aucun homme de bon sens qui mette en doute que le déséquilibre sur le marché du logement résulte de l'inadaptation des loyers au niveau général des prix ?

Est-il aucun homme de bon sens qui mette en doute, après les expériences de taxation vécues pendant et après la guerre, qu'en empêchant tel prix — celui du pain ou celui de la viande, celui du charbon ou celui du textile — de suivre la hausse du niveau général des prix, on crée une crise de quantité qui se traduit, quand le prix est immobilisé en hausse, par un excès

de demandes, quand il est immobilisé en baisse, par un excès d'offres.

Le caractère inéluctable du déséquilibre consécutif à la fixation autoritaire d'un prix à un niveau sensiblement différent de celui auquel il se serait spontanément établi, est maintenant tellement admis et reconnu qu'aucun Gouvernement n'imagine plus de fixer un prix sans prendre des dispositions pour parer au déséquilibre qu'il aura ainsi engendré. C'est ainsi qu'en France, depuis 1936, un Office du blé a été chargé d'absorber les excédents d'offres que le soutien des cours, pratiqué avant guerre, engendrait et que pour maintenir le prix du vin ou du tabac en feuilles au-dessus de leur niveau d'équilibre, on s'est appliqué à limiter l'offre dont ces produits étaient l'objet sur le marché.

Depuis la dernière guerre, rationnement ou subvention ont toujours suivi la taxation des prix.

La coïncidence du rationnement ou de la subvention d'une part, de la taxation d'autre part, n'est-elle pas la preuve que partout et toujours, en fait et non en théorie, chaque marché est sensible au prix de la richesse qui y est échangée autant qu'au niveau général des prix, et que fixer celui-là sans se préoccuper de celui-ci, c'est entraîner un déséquilibre et susciter une crise ?

Qu'on ne m'accuse pas ici de mettre le travail humain sur le même plan qu'un bien matériel, impersonnel et anonyme. Le trait commun aux divers exemples qui précèdent, ce n'est pas la nature des biens sur lesquels ils portent, c'est le mécanisme des prix qui les régit.

La généralité du phénomène dont mon diagramme n'est qu'une expression particulière donne toute sa saveur à l'alinéa de l'avant-propos, où M. Piatier observe sentencieusement à mon adresse que « celui qui n'est pas animé par ces préoccupations (souci de parvenir à une explication objective des phénomènes, de formuler des hypothèses et de les vérifier en prenant garde à chaque pas aux insuffisances et aux limites des instruments dont dispose le chercheur) risque de trouver des régularités ou d'énoncer des lois *bâties sur un exemple isolé et démenties ailleurs* (*sic*) [8]; il risque aussi d'établir des corrélations aussi peu fondées que celles qui font la joie des cours de

8. L'italique est de moi.

statistique — entre la courbe des décès et celle des wagons chargés — ou encore entre la courbe des naissances en Suède et le nombre des cigognes qui s'y rendent chaque année (p. 9).

Ainsi, il apparaît une occasion nouvelle de vérifier que ce que tant de professeurs ont enseigné est vrai, et l'on trouve quelque élève et plusieurs professeurs pour crier au scandale et recourir aux sophismes les moins défendables pour démontrer que c'est le bon sens qui a tort.

Ce que M. Parisiadès appelle pompeusement la loi de Rueff, n'est que la vérification, dans un cas particulier, de la réalité et de la sensibilité du mécanisme des prix.

Cependant je dois marquer ici que la sensibilité du mécanisme révélé par mon diagramme, mécanisme dont la généralité est confirmée par les recherches complémentaires de M. Parisiadès, m'a grandement surpris. Depuis l'époque où je l'ai observée, j'ai trouvé, dans d'autres domaines, des enseignements analogues. Ils révèlent que, sur la plupart des marchés, l'influence du rapport entre le prix particulier de l'article étudié et le niveau général des prix est dominante.

M. Parisiadès dit à la fin de son mémoire (p. 139) que « l'univers économique sur lequel raisonne M. Rueff n'existe pas dans la réalité ». Or, ce qui caractérise les travaux que critique M. Parisiadès et auxquels il a si largement, malgré ses intentions, contribué, c'est qu'ils tendent à chercher, dans la réalité, la mesure de l'efficacité de fait du mécanisme dont la simple observation qualitative des marchés révèle l'existence.

Tous ceux qui ont la pratique des marchés « parfaits », marchés financiers, grands marchés de matières premières, savent que la sensibilité du mécanisme des prix y est extrême. Les praticiens savent aussi qu'au-dessous de ces marchés s'échelonne toute une série de marchés intermédiaires, où le mécanisme des prix, toujours présent, est de moins en moins sensible. Cette situation est exactement analogue à celle que révèle l'étude des gaz, régis avec une précision très inégale par les lois dont les gaz « parfaits » témoignent, avec une grande rigueur, l'existence. Et pourtant, le fait que certains gaz n'obéissent que très imparfaitement aux lois de Mariotte et de Gay-Lussac n'a jamais conduit aucun savant à en contester l'énoncé.

L'important, en face d'un marché déterminé, pour qui veut étudier les faits dans un esprit scientifique, n'est pas de dire :

telle loi est vraie ou n'est pas vraie, mais de dire avec quel degré de précision elle régit les faits, dans les conditions où on les observe. C'est cette recherche que j'ai tentée dans le cas de l'Angleterre, et celle que M. Parisiadès a accomplie relativement à quatorze autres pays.

Le résultat de nos recherches, comme celui de nombreux travaux opérés dans d'autres domaines, oblige à admettre que, dans un grand nombre de cas, les phénomènes économiques, quand ils présentent un caractère « statistique », ont, en fait, même dans les conditions d'organisation économique si générales aujourd'hui, une sensibilité qui étonne celui qui est plus informé de l'incertitude des réactions individuelles que de la stabilité des phénomènes de masse.

Cette stabilité, cependant, est toute relative. Il va de soi qu'une action tendant à discipliner les comportements individuels — lorsqu'elle est efficace — fait disparaître les « lois » économiques statistiques, comme le bonhomme d'Ampère, s'il existait, suspendrait, en ordonnant le chaos moléculaire, l'efficacité du deuxième principe de la thermodynamique.

Si M. Parisiadès se refuse à voir dans l'immobilisation du prix du travail en Angleterre la cause du chômage qui a ravagé ce pays entre les deux guerres, il nous fait connaître sa propre théorie du phénomène :

« En réalité, nombreuses sont les causes du chômage permanent. Elles ont été maintes et maintes fois exposées. Progrès technique, rationalisation, industrialisation des pays neufs, manque de débouchés, etc. Elles se ramènent toutes au défaut d'ajustement entre production et consommation solvable. » (p. 136).

Je suis étonné que notre auteur ne fasse pas mention de l'explication keynésienne. Elle invoque l'insuffisance de demande effective résultant de la préférence de certains titulaires de revenus pour des liquidités plutôt que pour des biens de consommation ou d'investissement.

J'ai montré ailleurs[9] que la demande de liquidité ne pouvait, en général, être assimilée à une absence de demande,

9. *Les erreurs de la théorie générale de Lord Keynes Revue d'économie politique* de janvier 1947 et *Quarterly Journal of Economics* de mai 1947.

mais devait être considérée comme la demande des biens qui sont, normalement, la contrepartie des liquidités supplémentaires qu'elle fait naître.

Si l'on admet cette manière de voir, la préférence pour la liquidité n'entraînera chômage que si les facultés de production, privées par elle de débouchés dans la production de biens de consommation ou d'investissement, ne se consacrent pas à la fourniture des actifs susceptibles de fournir, par monétisation, les liquidités demandées.

Ainsi, l'explication proposée par la *Théorie générale* de Lord Keynes n'invoquerait, elle-même, qu'un défaut d'ajustement entre production et demande effective et ne constituerait donc qu'un cas particulier de la théorie de M. Parisiadès.

Comme il le dit, le chômage serait toujours l'effet d'un « défaut d'ajustement entre production et consommation solvable ».

Il y a chômage toutes les fois que des travailleurs s'offrent à produire des richesses qui, dans les conditions où elles pourraient être offertes, ne seraient pas demandées.

Mais cette constatation ne fait que reculer le problème. Elle oblige tout esprit qui voit dans le chômage permanent le plus grave désastre qu'une société puisse subir, à rechercher comment on peut éviter que, pendant des périodes prolongées, des effectifs importants de travailleurs continuent à vouloir produire des richesses dont ils éprouvent qu'elles ne sont pas demandées.

Or, de toute évidence, seul un ajustement de la production à la consommation solvable peut parer à cette cause de chômage.

Pareil ajustement ne peut être l'effet du hasard. Il n'interviendra que s'il est provoqué. Il peut être provoqué, soit systématiquement, dans le cadre d'une politique de planification comportant affectation autoritaire de la main-d'œuvre, soit spontanément, par le mécanisme des prix.

Par contre, le défaut d'ajustement subsistera — et le chômage deviendra permanent — si l'une et l'autre des deux procédures font défaut, ou si, partiellement ou totalement efficaces, elles sont, soit par erreur d'orientation de la main-d'œuvre, soit par fixation autoritaire mais erronée des prix, inefficacement employées.

Ainsi se présente, comme remède au chômage, l'option nécessaire entre planification efficace et liberté des prix.

L'ébauche d'explication qui précède permet de comprendre l'existence d'une étroite dépendance entre le rapport salaires/prix et le chômage.

Pour la faire percevoir plus simplement, j'en présenterai d'abord l'expression dans le cas d'un modèle simplifié, qui en montre immédiatement la nécessité.

J'imagine une économie productive de charbon, librement ouverte à l'importation par mer de tous produits étrangers, ceux-ci entrant dans le pays par un seul port. Je suppose qu'à l'origine de la période observée on se trouve en état de régime, la consommation nationale s'approvisionnant, du fait des prix du charbon importé et du charbon indigène, en charbon étranger jusqu'à une certaine distance du port d'importation, et en charbon national dans le reste du pays.

A l'intérieur du pays considéré, le niveau général des prix est, en raison de la liberté d'importation, solidaire du niveau des prix étrangers.

Si, à partir de la position d'équilibre, le salaire des mineurs est brusquement relevé, le charbon étranger se substitue au charbon national dans toute la zone où le prix d'importation du premier, majoré des frais de transport du port d'importation au lieu de consommation, devient inférieur au prix du charbon national nouvellement établi. Les mineurs producteurs du charbon qui cesse d'être demandé sont réduits au chômage.

De la même façon, si le niveau général des prix étrangers diminue et si, par intervention réglementaire ou légale, ou par l'effet d'une discipline syndicale rigoureuse, maintenue par un système d'assurance-chômage ou par tout autre moyen, le salaire des mineurs est maintenu inchangé, le charbon étranger se substitue au charbon national dans une partie de la zone où celui-ci était consommé. Il y aura encore augmentation du chômage.

Au contraire, si le salaire des mineurs suit la baisse du niveau général des prix, le charbon national conserve ses débouchés. Il n'y a pas diminution de l'emploi.

Dans un pareil modèle, le volume du chômage dépendra rigoureusement du rapport salaires/prix, mais la fonction qui les unira ne sera pas linéaire. Il sera, en général, impossible d'en trouver une expression unique, puisqu'elle dépendra de la répar-

tition géographique des activités consommatrices de charbon, et notamment de leur distance au port d'importation.

Le schéma précédent montre la direction dans laquelle la théorie de la liaison entre le rapport salaires/prix et le chômage devra être cherchée.

Pour progresser dans cette direction, j'observe que si, dans le cas particulier qui vient d'être étudié, le chômage apparaît lorsque le rapport salaires/prix augmente, c'est que le défaut d'adaptation entre le salaire interne et le prix de revient du charbon étranger ne permet pas au charbon national de concurrencer le produit importé. Or toute baisse de prix indique l'existence, sur le marché correspondant, d'une offre qui restera non absorbée, tant que le prix pratiqué sur le marché restera supérieur à celui qui s'y serait librement établi. De ce fait, toute production dont le prix de revient dépasse le nouveau prix d'équilibre du marché est, elle aussi, incapable de concurrencer cette offre nouvelle. Elle est donc condamnée à disparaître. Les travailleurs qui s'y consacraient sont réduits au chômage.

Dans une pareille situation, le volume de la production inapte à faire face aux conditions nouvelles du marché — donc le chômage — sont d'autant plus élevés que l'écart entre le niveau des salaires et celui du niveau général des prix nouvellement établi est plus grand.

Qu'on ne me fasse pas l'injure de croire que je vois dans ce schéma simpliste la théorie du chômage. J'y trouve seulement la représentation d'un mécanisme qui permet d'imaginer l'existence d'une relation de dépendance entre le rapport salaires/prix et le chômage. En la formulant, j'essaie de faire un nouveau pas dans la voie recommandée par M. Darmois : « Si le coefficient de corrélation est très voisin de 1, c'est un résultat encourageant et nous devons, dans une théorie plus approfondie, essayer de concevoir les raisons de cette proportionnalité approchée. »

Je dédie ce conseil aux jeunes chercheurs, en leur indiquant de surcroît que c'est en se soumettant aux faits et en essayant de les expliquer que l'on fait œuvre scientifique, plutôt qu'en invoquant contre eux des arguties dépourvues de portée.

Toutefois, si j'attache de l'importance au travail de M. Parisiadès, ainsi qu'à l'avant-propos et à la préface de ses deux mentors, ce n'est pas en raison de ce que le premier a dit, ni de ce que les deux autres ont dit qu'il a dit, mais parce que « je sais les raisons pour lesquelles ils l'ont dit ».

Beaucoup d'hommes de bonne volonté se font un devoir de démontrer à tout prix l'inexistence, ou, s'ils n'y réussissent pas, l'absence de « portée », d'une relation entre le rapport salaires/prix et le chômage, parce qu'ils y voient un argument contre la politique sociale généreuse qu'ils appellent de leurs vœux. Ils sont suivis, naturellement, par tous ceux qui savent qu'en servant les desseins des premiers, ils obtiendront leurs suffrages et qui ont une complaisance d'esprit et une ingéniosité suffisantes pour trouver des raisons de croire ce qu'ils croient avoir intérêt à croire.

Je ne prendrai pas la peine de discuter la position des complaisants et des habiles. C'est seulement aux hommes sincères que je m'adresse ici. Croient-ils vraiment que je ne partage pas leurs désirs, que je n'ai pas toujours été avec eux pour souhaiter l'atténuation de la misère des hommes, et surtout de celle qui frappe, injustement, les plus démunis d'entre eux ? Croient-ils que je n'ai pas vu, comme eux, le regard de l'enfant qui contemple, dans une vitrine, des victuailles qu'il ne peut obtenir et celui de la mère qui doit les lui refuser ?

J'ai observé, en Angleterre, les horreurs du chômage permanent. Je comprends et je respecte le sentiment de ceux qui assignent pour première tâche à l'action sociale la stabilité du plein emploi.

Je voudrais seulement les convaincre qu'on ne fait pas une politique sociale efficace en niant les réalités et que le seul moyen de donner effectivement aux travailleurs, à la fois le maximum possible de sécurité et de bien-être, est d'observer les faits, tels qu'ils se présentent, dans la réalité propre à chaque système économique, social ou politique et de les utiliser aux fins que l'on se propose d'atteindre.

L'enseignement des faits, c'est qu'en Angleterre, de 1919 à 1939, ainsi que dans un certain nombre d'autres pays, en diverses périodes, il a existé, dans l'état économique et social qui s'y trouvait en fait établi, compte tenu de tous les obstacles de fait opposés au libre jeu des mécanismes économi-

ques, un certain degré de similitude, de précision d'ailleurs variable, entre les variations du rapport salaires/prix et celles du chômage.

En fait, on a rarement observé sur les diagrammes qui rapprochent les deux courbes, variation de l'un des éléments, sans qu'il y ait, à peu près simultanément, variation de même sens de l'autre.

Je vous le demande : peut-on négliger pareille constatation ? Peut-on envisager, l'ayant faite, d'en taire l'enseignement ?

Comme je le disais en 1932, « je me borne à constater que, dans le passé, le chômage n'a jamais varié sans variation de même sens du rapport salaires/prix et je conclus que, toutes conditions égales, il en sera encore ainsi à l'avenir, soit que les deux facteurs dépendent l'un de l'autre, soit qu'ils dépendent tous les deux d'un même troisième »[10].

N'est-ce pas la méthode constante de la conquête scientifique, — ou, plus simplement, de l'action efficace — que d'agir toujours comme si ce qui a été vrai dans le passé devait, toutes conditions égales, le rester à l'avenir ?

Mais vous êtes heurtés par l'existence d'un lien entre le rapport salaires/prix et le chômage, parce qu'elle conduit à penser qu'en maintenant le salaire au-dessus du niveau auquel, dans les conditions du moment, il se serait spontanément établi, on prive des travailleurs de leur emploi.

Alors, vous, hommes généreux, vous trouvez des « savants » pour dire que la relation n'a pas « la portée » que le bon sens lui prête, et d'autres, même, pour dire qu'ils ont dit qu'elle n'existait pas.

Ce sont les frères de ceux qui ont affirmé, depuis 1919, que l'offre de logement dépendait de l'abondance des matériaux ou du coût de la construction, la demande de l'effectif des familles, et qu'en conséquence, il ne pouvait y avoir aucun inconvénient à désolidariser les loyers du niveau général des prix.

Les frères aussi de ceux qui ont prétendu que la demande de blé ne dépendait que du nombre de bouches à nourrir, l'offre de la superficie susceptible d'être emblavée, et qu'en conséquence, on pouvait sans inconvénient, comme on l'a toujours fait depuis la libération, empêcher le prix du blé de suivre la hausse du niveau général des prix.

10. *Documents du travail* (p. 17).

C'est à la remorque de pareils conseillers que l'opinion des masses exige, comme remède aux injustices et aux souffrances qu'entraînent les mouvements de prix, leur immobilisation ou leur baisse par voie d'autorité.

Je reconnais, bien volontiers, que tout prix peut être maintenu au-dessous du niveau auquel il se serait spontanément établi, si l'Etat rationne la demande ou subventionne l'offre. Je ne conteste pas davantage qu'un prix puisse être maintenu au-dessus de son niveau d'équilibre, par rationnement de l'offre ou achat systématique de toutes les quantités offertes et non demandées au prix que l'on entend maintenir sur le marché.

Dans les deux sens, les techniques d'intervention impliquent, ou réglementation autoritaire, ou emploi de deniers dans des opérations qui ne peuvent être dénouées sans perte pour l'autorité qui les accomplit.

Les répercussions sociales de ces deux ordres d'interventions dépendent évidemment de leur généralité et de leur ampleur. Je ne veux envisager ici que leurs conséquences lorsqu'elles tendent à stabiliser, en période de baisse du niveau général des prix, le prix du travail.

Elles peuvent alors s'exercer, soit par contingentement de l'offre de travail au-dessous des limites communément admises, soit par achat systématique des produits offerts et non demandés aux prix qui résultent du niveau de salaire que l'on entend maintenir, soit enfin par subvention directe aux travailleurs.

Je pense qu'il n'est personne pour nier le caractère anti-économique du rationnement de l'offre de travail au-dessous des limites tenues pour normales. S'il affecte des effectifs importants, il ne peut pas ne pas conduire à une diminution sensible de la masse des richesses à partager, donc du bien-être.

Quant à l'acquisition de produits à des cours supérieurs à ceux auxquels ils pourraient être revendus ou aux procédures de subvention directe, elles posent un problème de financement. Si les dépenses qu'elles impliquent ne peuvent être couvertes par des recettes d'impôts ou d'emprunts, elles sont génératrices d'inflation. Appliquées dans une large mesure et pendant une période étendue, elles ne laissent de choix qu'entre les conséquences sociales désastreuses de la hausse progressive des prix et les troubles du rationnement généralisé.

On dira que je néglige ici les méthodes keynésiennes de prévention du chômage.

J'ai indiqué ailleurs les raisons que j'avais de mettre en doute leur efficacité [11], à moins qu'elles ne soient mises en œuvre dans un régime d'inflation croissante, comportant adaptation du supplément de demande à l'offre de main-d'œuvre inemployée, ou affectation autoritaire de la main-d'œuvre inemployée à la production du supplément de richesses demandé.

Ainsi, qui tient pour incompatibles avec l'état social qu'il souhaite les mesures autoritaires de rationnement, la conscription du travail et l'inflation doit admettre qu'il n'est d'autre moyen d'éviter le chômage permanent que de laisser les salaires se fixer au niveau d'équilibre du marché.

Toutefois, une fraction importante de l'opinion — celle qui est partout hostile au mécanisme des prix — dira que pareil niveau n'a aucune existence réelle et que livrer le salaire aux « libres discussions de prix », c'est seulement permettre au mieux armé des deux partis en présence, c'est-à-dire aux employeurs, de fixer le niveau de rémunération des travailleurs, donc, en fait, de le réduire au minimum indispensable pour assurer la simple subsistance du travailleur et de sa famille.

Ceux qui partagent cette manière de voir sont naturellement conduits à penser que puisque le salaire est toujours fixé par un mécanisme monopolistique, il vaut mieux que ce soit au profit des travailleurs plutôt qu'à celui des patrons.

Cet argument est fondamental. S'il est valable, il entraîne de profondes répercussions théoriques et pratiques. C'est sur lui que repose toute la théorie marxiste du surtravail.

Je n'oublie certes pas combien la structure économique s'est trouvée modifiée depuis un demi-siècle. Je connais la théorie de la concurrence imparfaite. Je sais aussi toute la rigidité que les progrès de l'association et la généralisation des procédures de négociation collective ont introduite dans les mécanismes économiques. Mais je suis convaincu que dans l'état actuel des structures de pays tels que la France et l'Angleterre, malgré les efforts faits pour maîtriser le mécanisme des prix ou en dissimuler les effets, le prix d'équilibre du marché continue à exister, que des forces spontanées et puissantes tendent à le faire prévaloir, qu'il faut un large effort d'organisation et de

11. Cf. l'article cité plus haut sur « Les Erreurs de la théorie générale de Lord Keynes ».

contrainte pour que le prix effectivement pratiqué s'en écarte, et que c'est l'écart entre le prix effectif et le prix d'équilibre du marché qui détermine la nature et l'ampleur de tous les déséquilibres dont les marchés réglementés témoignent toujours l'existence.

D'abord, un argument de fait : le diagramme joint à mes articles de 1925 et 1931 ne montre-t-il pas que, de 1919 à 1921, l'indice des salaires — suivant avec un retard appréciable l'indice des prix de gros — est passé de 207 à 276 ? Vous n'attribuez pas cette hausse à la philanthropie des employeurs. N'est-elle pas la preuve de l'efficacité à cette époque, en Angleterre, du mécanisme du marché ?

De même encore, le marché noir des salaires, observé au cours des récentes périodes, pendant lesquelles le Gouvernement s'efforçait d'empêcher les salaires de suivre la hausse des prix, n'est-il pas la preuve de la tendance des salaires à s'établir au niveau qui assure l'équilibre du marché ?

N'êtes-vous pas frappé et ému de voir que, dans toutes les périodes d'inflation, les gouvernements s'efforcent, soit par entente avec les organisations syndicales, soit par réglementation légale, d'empêcher les salaires de monter ? La difficulté qu'ils y éprouvent, l'obligation où ils sont d'employer à cette fin toute leur autorité, la nécessité où ils se trouvent, finalement, de céder aux revendications des travailleurs, le régime de hausse des rémunérations en marches d'escalier, caractéristique de la nouvelle structure économique française, ne sont-ils pas la preuve de la réalité de cette notion de prix d'équilibre, et de la puissance des forces qui, aujourd'hui encore, dans nos économies organisées et volontairement sclérosées, tendent à l'établir ?

La vérité est que ce salaire « naturel », celui qui se serait établi si la hausse nominale des revenus avait pu se traduire dans les faits, est partout présent, tant dans les négociations collectives que dans les décisions des gouvernements nantis du pouvoir de fixer, directement ou indirectement, les salaires. La difficulté qu'ils éprouvent à « réprimer » l'inflation est à elle seule une preuve décisive de l'existence d'un niveau d'équilibre, de la puissance et de l'efficacité, aujourd'hui encore, dans les conditions du moment, des forces qui tendent à l'établir.

Mais, direz-vous, même si ce niveau naturel de salaire existait, vous n'en voudriez pas, parce que vous le trouvez insuffisant. Vous n'acceptez pas que la part du travail dans la production soit fixée par des forces aveugles; vous voulez être en mesure de la porter au niveau qui vous paraît équitable; vous exigez, notamment, qu'elle donne aux travailleurs le bénéfice des augmentations de productivité résultant du progrès technique.

Sur ce dernier point, cependant, vous ne pouvez nier que le mécanisme du marché ait donné, dans le passé, aux travailleurs, une large part des augmentations de production issues des augmentations de rendement. Ce n'est pas, n'est-ce pas, par un effort volontaire de philanthropie que le niveau de vie des travailleurs a grandement augmenté depuis un siècle. Alors, de quoi cette hausse peut-elle résulter, sinon, conformément à la théorie, de la détermination du salaire sur le marché ?

C'est, comme je l'ai marqué plus haut, un enseignement important de mon diagramme, que l'écart croissant de la courbe salaires/prix et de la courbe du chômage. Que prouve-t-il, sinon que le chômage résultant d'un niveau de salaire supérieur au niveau d'équilibre du marché varie en raison inverse du progrès technique ? Le salaire d'équilibre, celui qui tend spontanément à s'établir sur le marché, est donc d'autant plus élevé, en fait, dans les conditions du moment, que le rendement du travail, fruit du progrès technique, est plus développé.

L'opinion, si elle admet l'effet de l'équipement technique sur le niveau de vie possible, sous-estime, généralement, l'ampleur des modifications qu'il est susceptible de provoquer.

L'équipement technique, produit du progrès des connaissances et de l'accumulation du capital, fait passer le rendement du travail humain du niveau insignifiant qu'il a dans les civilisations primitives à ce qu'il est aujourd'hui aux Etats-Unis.

Les statisticiens affirment que la richesse, par tête d'habitant, est quatre fois plus grande aux Etats-Unis qu'en France. Pareille différence n'est que dans une faible mesure l'effet d'une différence entre l'ampleur des débouchés. Elle résulte, pour sa plus grand part, du degré de mécanisation résultant des conditions prévalentes aux Etats-Unis, essentiellement de l'abondance des capitaux accumulés.

Dites franchement, vous tous qui voulez sincèrement l'amé-

lioration du sort de vos semblables, s'ils ne seraient pas satisfaits de voir leur niveau de vie multiplié par quatre, si l'obtention d'une automobile et d'un frigidaire ne comblerait pas une partie de leurs vœux ?

Je ne néglige pas les facteurs spirituels; je sais que le bonheur des familles ne dépend pas seulement du confort de leur vie matérielle. Mais nul ne peut nier, honnêtement, que le désir d'améliorer le niveau de vie des classes les plus défavorisées soit l'un des principaux motifs de transformation sociale. Nul ne peut nier que ce soit, précisément, la volonté de sauvegarder les niveaux de vie, menacés par la baisse des salaires, qui ait été le principal, sinon le seul motif, des mesures tendant à les immobiliser.

Alors je vous dis, de toutes mes forces, sûr de ne pas me tromper : si c'est vraiment une amélioration de bien-être que vous souhaitez pour les masses, vous commettez une grave erreur lorsque, à la remorque de quelques docteurs inexpérimentés ou trop habiles, vous l'attendez de la fixation autoritaire des salaires ou des prix. Ils l'ont bien compris, les syndicats ouvriers qui, devant les désastres de la fixation des salaires par l'Etat, ont exigé et obtenu le retour aux conventions collectives librement débattues.

Mais la liberté du salaire n'est qu'une des conditions du bien-être maximum. Elle n'est aucunement suffisante. Pour que le salaire du marché soit au niveau le plus élevé possible, il faut encore faire une politique tendant à porter au maximum la productivité du travail.

Pareille politique exige une adaptation parfaite et incessante de la production à la demande et un degré élevé de mécanisation.

Or le degré de mécanisation dépend de la rentabilité des investissements possibles, donc essentiellement des taux d'intérêt à long terme sur le marché.

La condition essentielle d'une politique d'amélioration du niveau de vie est un taux d'intérêt à long terme aussi bas que possible. Vouloir sincèrement pareille politique, c'est vouloir la politique tendant à faire baisser le taux de l'intérêt à long terme.

Mais un taux d'intérêt peu élevé n'est possible qu'en régime de stabilité monétaire. L'inflation est le principal obstacle à

l'amélioration des niveaux de vie. Rechercher celle-ci, c'est s'obliger à combattre celle-là.

Au surplus, lorsque les salaires du marché auront été, par l'augmentation de la productivité, portés au maximum, il restera toujours la possibilité d'améliorer tout ou partie d'entre eux par redistribution directe de revenus.

N'oubliez pas que toutes les procédures de redistribution — celles qui sont fondées sur la fixation autoritaire des salaires et des prix aussi bien que celles qui reposent sur le prélèvement fiscal et la subvention — ne disposent d'autre matière que celle que constituent les revenus qu'elles entendent minorer et qu'elles comportent, de ce fait, les mêmes possibilités et les mêmes limites.

Ces réflexions nous amènent bien loin des recettes simplistes, qui attendent l'amélioration des niveaux de vie de la fixation autoritaire des salaires et des prix, sans égard au chômage qu'elle peut susciter.

Il y a une immense différence entre la position de ceux qui veulent réellement l'amélioration du sort des hommes et de ceux qui se contentent de paraître la vouloir. Les premiers cherchent, dans l'étude objective des faits, les moyens de les maîtriser et de les faire servir à leurs fins. Les seconds demandent à leur ingéniosité d'esprit le moyen de croire et de faire croire que les faits sont ce que les puissants du jour souhaitent qu'ils soient.

Les uns procurent des réalités, les autres des apparences.

Le vrai problème social, c'est, pour le peuple, de reconnaître ses vrais amis, ceux qui n'entendent pas les voix qui, déjà, au temps du prophète Isaïe, « disaient aux voyants : ne voyez point, mais dites-nous des choses qui nous plaisent ».

Jacques Rueff.

LA COGESTION DES SALARIÉS EN ALLEMAGNE OCCIDENTALE[1]

Parmi les grands faits sociaux de l'après-guerre, l'histoire, croyons-nous, en retiendra deux comme particulièrement décisifs : la législation sur la *sécurité sociale*, dont l'ancienne patrie du libéralisme a donné l'exemple, et — plutôt que l'expérience des nationalisations et ses désillusions — l'introduction récente de la « *cogestion des salariés* » en Allemagne Occidentale. Par cette mesure, la République fédérale, en retard sur le premier point à l'égard des autres pays européens, a pris le départ d'une évolution dont l'avenir peut faire une révolution.

Comment un tel mouvement a-t-il pu naître en pleine expérience néo-libérale (car tel est le sens de la politique de « soziale Marktwirtschaft » du professeur Erhard) ? Quel est le contenu actuel de la loi du 21 mai 1951 ? Et quels germes recèle-t-elle de développement dès maintenant prévisible ?

I. — Les origines de la loi.

Définitions préalables.

Précisons d'abord le sens des mots, sans verser dans les subtilités mi-philologiques, mi-philosophiques où se complaît l'esprit germain. Une distinction préalable s'impose : la question de la participation des salariés à la direction économique peut être, et a été entendue dans deux sens de portée très différente : un sens restreint et un sens large.

1. Extrait d'un ouvrage à paraître à la Librairie de Médicis, début 1951 : *L'Economie allemande, de Potsdam au Plan Schuman.*

Dans le sens restreint — qui a pour le moment triomphé — la participation des salariés n'est envisagée *qu'à l'intérieur de l'entreprise*. Il s'agit alors d'accorder aux salariés, ou à leurs représentants syndicaux, le droit de participer soit aux *délibérations*, soit aux *décisions* de l'entreprise.

Si le droit est *limité aux délibérations* (la décision restant réservée à la seule direction), on parlera de *Mitberatungsrecht* (droit de codélibération), ou de façon plus large de *Mitwirkungsrecht* (droit de coopération)[2]. Si le droit de participation est *étendu aux décisions* elles-mêmes, alors, mais alors seulement, on parlera de *Mitbestimmungsrecht* (droit de codécision). Cette seconde revendication est donc beaucoup plus audacieuse que la première. C'est elle qu'a consacrée la loi du 21 mai, dans les limites qu'on verra.

La traduction de « cogestion » qui a prévalu pour désigner ce droit de codécision est donc impropre littéralement; mais, eu égard à la réalité que nous mettons sous ce mot, elle répond assez bien au sens du mot allemand. Nous dirions volontiers — après avoir reçu des approbations autorisées — que ce droit tend à signifier, dans son sens « idéal », celui de « penser ensemble » l'entreprise.

Mais ce droit des salariés d'être associés à la chose économique peut être envisagé d'une *façon beaucoup plus large*, en dehors et au-dessus du cadre des entreprises, comme le droit de collaborer à la direction de la politique économique elle-même, par la participation des syndicats à titre paritaire aux Chambres économiques, Chambres de métiers, Chambres d'agriculture, Conseil économique fédéral.

Ainsi, les deux portes de l'édifice capitaliste s'ouvriraient en même temps : celle des conseils d'administration des sociétés privées et celle des organismes patronaux, comme les Chambres de commerce, d'industrie, etc. Telle était et telle reste l'ambition du syndicalisme et du socialisme d'outre-Rhin.

2. A l'intérieur de celui-ci, on distingue l'*Informationsrecht*, ou droit d'être informé des décisions, l'*Anhörungsrecht* ou droit d'être entendu avant la prise de décision, et, selon certains auteurs, le *Mitberatungsrecht*, plus haut indiqué. Cf. *Aussprache*, 1950, n° 5. *Mitbestimmung : Recht und Pflicht* (n° spécial). Le programme de la CDU de juillet 1949, connu sous le nom d' « articles de Düsseldorf », énumérait, par ordre en apparence croissant, les « Mitberatung-, Mitwirkung-, Mitbestimmungsrecht ». De même : *Orientierung*, 23 février 1950. Pour plus de développements, cf. B. Brœcker, *Wirtschaftliche Mitbestimmung der Betriebsräte Eine Frage aus dem Bereich der Wirtschaftsdemokratie*, Stuttgart, 1948; O. Kraus, *Wirtschaftsdemokratie und Wirtschaftsaufbau*, Münich, 1947, etc.

*
* *

ORIGINES LOINTAINES.

On peut trouver à ce mouvement des origines déjà lointaines, dans la *loi allemande du 4 février* 1920 instituant des conseils d'entreprise dans les entreprises de plus de vingt personnes[3]. Votée dans une atmosphère de crise, cette loi accordait à ces conseils des droits plus vastes que notre ordonnance du 23 novembre 1945 (modifiée par la loi du 16 mai 1946) n'en donnait aux comités d'entreprises. Elle prévoyait en outre la représentation de ces organismes au sein du conseil d'administration; elle instituait également un Conseil économique du Reich. En fait, cette législation tomba en désuétude avant d'être abolie par le national-socialisme. Aux délégués ouvriers furent alors substitués les « hommes de confiance » du parti.

Le nazisme vaincu, l'évolution en faveur de la cogestion s'est développée d'une façon imprévue — et non dialectique — en ce sens qu'elle reçut des impulsions successives de milieux très divers.

L'impulsion initiale est venue des *Alliés*, et, plus profondément, de l'essor social de la libération.

Le capitalisme, ébranlé ailleurs, était, en Allemagne, effondré; ses chefs, plus ou moins compromis avec l'hitlérisme, se cachaient ou étaient poursuivis; dans nombre d'entreprises, c'est effectivement le personnel ou du moins les cadres subalternes qui assurèrent la direction courante et pourvurent aux premières mesures de reconstruction. Pour légaliser cette espèce de démocratie spontanée de l'économie, la loi alliée quadripartite n° 22 du Conseil de contrôle de Berlin, en date du 10 avril 1946, *autorisa*, sur tout le territoire de l'Allemagne, l'organisation et le fonctionnement de conseils d'entreprise (*Betriebsräte*) destinés à « représenter dans chaque entreprise les intérêts professionnels, économiques et sociaux des ouvriers et employés ». Ces conseils étaient toutefois limités : dans leur composition, parce qu'ils ne devaient comprendre que des personnes travaillant effectivement dans l'entreprise (à l'exclusion de syndicalistes du dehors); et dans leurs fonctions, qui devaient se

3. Cf. L. Preller, *Sozialpolitik in der Weimarer Republik*, Stuttgart, 1949; Dr E. Potthoff, *Die Wirtschaftliche Mitbestimmung der Arbeitnenmer der Weimarer Republik, Mitteilungen der W.-W. Instituts der Gewerkscharten*, 1950, n° 6-7, p. 12 et s.

borner aux questions sociales (discussion des salaires, méthodes de travail, etc.) et non économiques[4]. En fait, les Anglo-Américains s'opposèrent aux propositions plus « démocratiques » de la France et de l'U. R. S. S... Quant à la constitution effective de ces conseils, liberté était laissée, dans le cadre des principes ainsi fixés, aux autorités locales des Länder.

A cette « autorisation » des quatre Alliés, s'ajouta une « réalisation » purement britannique dans la Ruhr, dont on verra l'importance par la suite. Sous l'influence du travaillisme, les autorités anglaises permirent, comme on l'a indiqué ailleurs[5], une représentation des syndicats dans les aciéries provisoirement décartellisées, tant au conseil de surveillance qu'au conseil de direction. Celui-ci a été composé de trois directeurs — directeur commercial, technique, social (*Arbeitsdirektor*) — ce dernier étant choisi par les organisations syndicales (la loi du 21 mai 1951 reprendra cette institution). De même, dans les mines, la représentation des syndicats fut organisée sur un pied d'égalité avec la direction, dans les comités techniques comme au directoire de la D. K. B. L. (*Deutsche Kohlenbergbauleitung*).

ORIGINES PROCHAINES.

Du côté allemand, le mouvement vers la cogestion tira sa force de trois sources très différentes : la législation des Länder, le courant du christianisme social, la montée du syndicalisme.

Forts de l'invitation de la loi n° 22, les Länder édictèrent des législations diverses en faveur de la cogestion — et cette diversité n'était pas pour déplaire aux inclinations fédéralistes des dirigeants français. La plupart des pays inscrivirent même le principe de la cogestion dans leur constitution[6], et l'on cite tou-

4. La loi n° 22, publiée dans le *Journal officiel* du Commandement en chef français en Allemagne, le 26 avril 1946, a été reproduite dans *Documentation française*, Allemagne, n° 78, 20 mars 1951, p. 8-9.

5. A. Piettre, *Concentration et déconcentration en Allemagne Occidentale*, *Revue Economique*, juillet 1951, p. 439-440.

6. — Ordonnance du Land rhéno-palatin (mai 1947).
— Loi du Bade (septembre 1948).
— Loi du Wurtemberg (mai 1949).
— Loi de Hesse (mai 1948) — suspendue par les Américains jusqu'au 6 avril 1950.
— Loi de Wurtemberg-Hohenzollern (juin 1949).
— Loi du Schleswig-Holstein (mai 1950).

jours l'exemple du pays de Bade (en zone française) pour la hardiesse de sa législation; n'allait-elle pas jusqu'à donner pouvoir au conseil d'entreprise de connaître de toutes les questions économiques : achat et vente de matériel, investissements, etc.[7] ? C'était déborder largement le cadre fixé par les Alliés.

Encore fallait-il que ce droit nouveau, rarement appliqué, conquît l'opinion. Disons-le nettement : le mérite ou la responsabilité, comme on voudra, en revient au christianisme social, en particulier à son aile gauche.

Comme en France et en Italie, la « démocratie chrétienne » d'inspiration catholique trouva dans l'Allemagne d'après guerre une large audience, encore favorisée par la coupure de la Prusse protestante. Les principes de ce mouvement, qui donna naissance à la C. D. U. (*Christlich-Demokratische Union*), furent exposés en février 1947, dans le « programme d'Ahlen », dû surtout aux éléments de gauche; le droit de cogestion y figurait expressément. Il fut également repris dans le second programme beaucoup plus libéral de la C. D. U., publié sous le titre d'*articles de Düsseldorf*, à la veille des élections générales, le 15 juillet 1949. Mais c'est au *Katholikentag* de septembre 1949 — grande démonstration annuelle du catholicisme allemand qui se tint alors à Bochum, dans la Ruhr[8] — que le *Mitbestimmungsrecht* reçut l'éclat d'une formule concrète et populaire : devant 400.000 congressistes, il y fut proclamé que ce droit était un « droit naturel dans l'ordre de la Providence »[9].

Le retentissement de cette résolution fut énorme. En vain, le cardinal Frings, archevêque de Cologne, dont on n'ignore ni les préoccupations sociales[10], ni les liens avec le gouvernement de

7. Cf. J. Emonière, *La participation des salariés à la gestion des entreprises; genèse d'une loi*, *Réalités allemandes*, avril-mai 1951, p. 26 et s. — Cette loi fut d'ailleurs votée par le Landtag de Bade à l'unanimité; « les chrétiens-démocrates lui donnèrent leurs voix, parce que, disaient-ils, instruits par l'expérience des nationalisations en France, ils espéraient éviter un régime socialiste » (J. Emonière, p. 27).

8. Karl Arnold, leader du catholicisme de gauche et principal auteur du programme d'Ahlen, étant ministre-président du Land rhéno-westphalien.

9. « L'homme, disait la résolution du Congrès, est au centre de toute activité, au dedans et au dehors de l'entreprise. Le droit économique qui a prévalu jusqu'ici doit faire place à un droit de l'entreprise qui rétablisse l'homme dans la plénitude de ses droits comme de ses obligations. Le droit de cogestion de tous les travailleurs dans les questions d'ordre social, personnel et économique, est un droit naturel dans l'ordre de la Providence, auquel répond la coresponsabilité de chacun. »

10. Cf. J. Kardinal Frings, *Grundsätze katholischer Sozialarbeit und zeitnahe Folgerungen*, Bochum, Köln, 1947.

Bonn, exprima-t-il, dès le lendemain du Congrès, d'extrêmes réserves sur cette formule. En vain, les associations de patrons catholiques, tout en s'associant verbalement aux résolutions de Bochum, s'efforcèrent-elles de les vider de leur substance [11]. En vain, la semaine sociale de Munich, deux mois plus tard, s'employa-t-elle à nuancer les positions. Le Pape lui-même intervint finalement pour déclarer que « ni la nature du contrat de travail, ni la nature de l'entreprise ne comportent nécessairement par elles-mêmes un droit de cette sorte » [12].

Mais, loin de s'arrêter, le mouvement était repris par une troisième instance — la Fédération des syndicats — qui allait lui donner sa force explosive.

Nous touchons ici à l'une des grandes nouveautés de l'Allemagne d'aujourd'hui : le groupement de la classe ouvrière en un *syndicat unique*. Formée le 14 octobre 1949, la Confédération des syndicats — *Deutscher Gewerkschaften Bund* (D. G. B.) — disciplinée, indépendante politiquement, puissante de cinq millions et demi d'adhérents — a précisément fait du droit de cogestion l'un des mobiles de son action. Mais elle en a singulièrement élargi la notion. Débordant le cadre de l'entreprise, elle a revendiqué ce droit sur tous les plans où se prennent les décisions économiques.

L'ensemble de l'appareil économique aurait formé ainsi, sur une base bi-partite (mi-travail, mi-capital), une pyramide à cinq étages : « commissions économiques » dans les entreprises d'au moins vingt salariés — conseils d'administration dans les sociétés; — conseils économiques, chambres de métiers, chambres d'agriculture (appelées à remplacer sur le plan local les chambres patronales de commerce et d'industrie); — conseil économique dans chaque Land; — Conseil économique fédéral au sommet —, chacun de ces organes, répétons-le, devant être composé, en parties égales, de délégués du travail et du capital. C'était bouleverser tout le droit des sociétés et réaliser,

11. Cf. les déclarations de M. F. Greiss, président de l'Union des employeurs catholiques (Cologne, mars 1951), et rapportées dans le *Bulletin du Secrétariat catholique pour les problèmes européens*, Strasbourg, mars 1951, p. 7.

12. Déclaration du 3 juin 1950, au Congrès international d'études sociales, *Cahiers d'action religieuse et sociale*, Spes, 15 juillet 1950, p. 3. — La déclaration du Pape fut faite dans la langue restée au Vatican (en dehors du latin), la langue diplomatique : *le français*.

au moins pour moitié, la « démocratie économique »[13]. Adoptée le 14 avril 1950, cette résolution des syndicats[14] devint le 22 mai suivant, sauf de légers changements, la proposition de loi du parti socialiste.

Pendant que se précisaient de la sorte les positions ouvrières, le gouvernement tenta de remettre la solution aux parties intéressées. Il provoqua à cette fin une série de rencontres entre représentants syndicaux et patronaux[15]. Mais six mois de négociations (janvier-juillet 1950) n'aboutirent qu'à élargir les désaccords.

La discussion, ouverte le 27 juillet sur le plan parlementaire, où trois projets s'affrontaient (et s'affrontent toujours[16]) — S. P. D., C. D. U., gouvernemental — se heurta aux mêmes obstacles. Qu'on en juge par ce contraste : les trois quarts du projet socialiste, très long, sont consacrés au droit de cogestion dans « les organismes de l'économie » (in *Organisationen der Wirtschaft*, Chambres d'économie, etc.); — les projets C. D. U. et gouvernemental, très voisins et plus brefs, n'y font même pas allusion.

Origines immédiates.

C'est alors que, lassés des tergiversations, les dirigeants syndicaux profitèrent des intentions alliées de réorganiser les sociétés déconcentrées de la Ruhr — où ils avaient acquis, on l'a vu, des positions-clés qu'ils entendaient maintenir — pour passer de l'agitation à l'action. Bornant fort habilement leurs revendications aux grandes entreprises, et abandonnant pour l'heure une large partie de leur programme, les syndicalistes mirent le Gouvernement en demeure de faire voter avant le 1er février 1951 un commencement de loi sur la cogestion, visant spécialement l'industrie lourde — faute de quoi, ils provoqueraient une grève générale. Le succès massif d'un référendum

13. Cette semi- « démocratie économique » serait, en fait, du côté salarié, sous la tutelle des syndicats. Il est des défenseurs de la « *Demokratisierung der Wirtschaft* » qui n'ont pas craint de le déplorer, et de dénoncer la tendance chez certains leaders du D. G. B. de faire de la centrale syndicale un « Etat dans l'Etat ». Théo Pirker, *Wirtschaftsdemokratie : Notwendigkeit und Möglichkeit*, in *Aussprache*, 1950, n° 5, p. 17.

14. Résolution de la Commission fédérale du D. G. B. On en trouvera le texte dans la revue *Documents*, n° 6, juin 1950, p. 612-622.

15. A Hattenheim, les 9 janvier et 30 mars 1950; à Maria-Laach, la « colline inspirée » de la Rhénanie, avec son riche monastère bénédictin, le 7 juillet 1950.

16. Cf. plus loin.

dans la Ruhr [17] les avait, en effet, assurés de leurs troupes, malgré la dissension des éléments chrétiens [18]; et l'importance des cotisations comme la discipline des cotisants leur avait permis de constituer de puissantes réserves, véritable trésor de grève [19]. Ainsi, pour la première fois en Allemagne depuis 1933, le syndicalisme, et avec lui la classe ouvrière, faisaient leur rentrée sur la scène politique.

A cette offensive, limitée mais violente, les milieux industriels, soutenus par le parti libéral et l'aile droite de la C. D. U., opposèrent une résistance opiniâtre. Une crise, la plus grave depuis la nouvelle constitution, menaçait et le Gouvernement et le régime. Seule put l'éviter la médiation du Chancelier qui, lié personnellement avec le Dr. Böckler, président du D. G. G., s'engagea, le 25 janvier 1951, à soutenir devant le Bundestag un projet de loi qui avait reçu l'agrément des syndicats. Ceux-ci, en revanche, acceptaient de limiter encore leurs prétentions *actuelles* aux grandes entreprises houillères et aux sociétés métallurgiques soumises à réorganisation (loi 27 de la Haute Commission alliée).

La grève générale n'aurait pas lieu.

Restait à convaincre le Parlement. A force de transactions, la loi sur « la cogestion (*Mitbestimmung*) des salariés dans les conseils d'administration et la direction des entreprises sidérurgiques et minières » fut finalement votée par le *Bundestag* le 10 avril 1951, grâce aux voix, pour une fois alliées, des chrétiens-démocrates et des socialistes. Confirmée le 19 avril par le *Bundesrat*, elle fut promulguée le 21 mai 1951.

II. — Le contenu de la loi.

Deux points ressortent de ce long, mais indispensable historique :

— la loi du 21 mai n'est qu'un compromis;

— elle n'est, dans la pensée de ses promoteurs, qu'un *point de départ*.

17. 29 et 30 novembre 1950.

18. Le 6 janvier, les syndicalistes chrétiens, réunis à Bonn, se prononcèrent contre le principe d'une grève générale; ils rappelèrent à ce sujet la résolution prise un an auparavant par le Congrès national des comités sociaux C. D. U.-C. S. U. (février 1950), qui avait condamné à l'unanimité comme « révolutionnaire » toute menace de grève de nature à « exercer une pression sur le législateur ».

19. De 400 millions D. M., selon les sources allemandes (*Die Welt*, 16 janvier 1951).

Ces deux idées éclairent l'analyse qui va suivre; elle sera volontairement limitée aux « lignes de forces » d'un texte extrêmement complexe, l'exposé de celui-ci étant reporté en Annexe.

Les entreprises visées.

Dans son principe, la loi a pour but d'organiser la *représentation des salariés* dans le *conseil d'administration* d'une part, et dans le *conseil de direction* d'autre part, de *certaines grandes entreprises.*

Précisons chacun de ces termes.

Et d'abord le *domaine d'application :*

Il est *actuellement* limité, puisqu'il ne concerne, en fait[20], que les grandes sociétés minières employant plus de 1.000 ouvriers, et les sociétés sidérurgiques soumises à réorganisation.

C'est là un recul considérable sur le projet des syndicats qui demandaient l'introduction de la cogestion dans toutes les entreprises — non seulement industrielles, mais aussi commerciales, bancaires, etc. — employant au moins 300 salariés. Du moins, le principe est-il posé pour la grande industrie.

La loi du 21 mai est donc une *loi partielle*, détachée comme une préface de la loi *générale* sur la cogestion. La meilleure preuve en est que les trois projets de loi — gouvernemental, démocrate-chrétien et socialiste — continuent de subsister. Le débat est toujours ouvert, mais on ne sait actuellement quand il reprendra.

Ainsi limitée dans son cadre, restait à organiser la loi dans la pratique. C'était, répétons-le, organiser une révolution : celle de l'entrée et de la participation des travailleurs aux conseils d'administration de la grande industrie.

La transformation des conseils d'administration.

Deux questions essentielles opposaient employeurs et employés :

1° La question de la proportion des représentants du travail à admettre dans les conseils d'administration; — devaient-ils être à égalité avec les représentants du capital ? comme le

20. Pour les détails, cf. texte en Annexe, art. 1.

demandaient les syndicats, — ou limités aux tiers ? comme le demandaient leurs adversaires ? Et si l'on admettait l'égalité, qui les départagerait ?

et 2° la question, non moins délicate, de « l'intrusion syndicale » dans les entreprises : les représentants des salariés devraient-ils appartenir à l'entreprise, ou pourraient-ils être des membres des syndicats, nommés par eux, et sans lien avec elle ? (et par syndicaliste, nous rappelons qu'il faut entendre en Allemagne moins un « militant », qu'un « fonctionnaire » de la centrale syndicale, rémunéré par celle-ci, spécialiste professionnel des questions ouvrières).

Sur le premier point, la loi a bien retenu le principe *de l'égalité* — le conseil d'administration des grandes sociétés auxquelles elle s'applique sera désormais composé *pratiquement* de cinq membres représentant le capital, et de cinq autres représentant les travailleurs [21] —. Mais on leur a adjoint un onzième membre, appelé à jouer le rôle d'arbitre. Rien d'étonnant que les difficultés se soient cristallisées autour du mode de désignation de ce « *tiers départageant* », aux fonctions décisives.

Après avoir écarté la proposition syndicale — intéressée mais intéressante — de création de « sénats » professionnels [22], on adopta la transaction suivante : le onzième membre serait désigné par les dix membres élus tout d'abord; en cas de désaccord, deux instances très compliquées sont organisées : la première devant un comité de conciliation paritaire, la seconde devant la cour d'appel. Mais rien ne subsiste du « sénat », ni

21. Nous disons : *pratiquement*, et nous simplifions à dessein. *En principe*, comme on le verra en Annexe, il s'agit, d'un côté, de *quatre représentants des actionnaires et d'un membre indépendant* présentés et élus par l'assemblée générale des actionnaires, et, de l'autre, de *quatre représentants des travailleurs et d'un membre indépendant* présentés par les salariés ou par les syndicats (cf. p. suiv.). Pour les deux membres indépendants (comme pour le onzième membre), la loi prévoit toutes sortes de conditions restrictives pour garantir leur indépendance, tant à l'égard de la société que des associations patronales ou syndicales. Mais il est évident que le fait d'être désigné soit par les actionnaires, soit par les conseils d'entreprises ou les syndicats, implique à tout le moins leur alliance avec les uns ou avec les autres.

22. Les syndicalistes (toujours soutenus par les socialistes) avaient demandé — et le chancelier avait accepté dans son accord du 25 janvier — l'institution de deux « *sénats* », l'un pour les mines; l'autre pour la sidérurgie, composés de six membres désignés pour trois ans par le Gouvernement, sur proposition pour moitié des actionnaires, pour moitié des syndicats. Chacun de ces sénats aurait eu à régler, en cas de litige, le choix du onzième membre; et il aurait exercé, en outre, un rôle consultatif auprès des administrations compétentes en matière de direction des hommes (*Menschenführer*), de rationalisation, etc.

Milieux industriels et parti libéral opposèrent à ce plan un refus inflexible.

des fonctions consultatives que les centrales syndicales voulaient se faire accorder par ce moyen.

Quant à la désignation des dix autres membres — et nous touchons ici au second problème : celui de l' « *intrusion syndicale* » — elle se fera ainsi :

cinq membres — quatre représentants des actionnaires et un membre indépendant — seront directement élus par l'organisme électoral appelé par la loi ou par les statuts à élire les membres du conseil d'administration (cet organisme électoral est généralement l'Assemblée générale des actionnaires);

et cinq membres — quatre représentants des travailleurs et un membre indépendant — seront désignés [23] par les organismes représentatifs des travailleurs, à savoir : par les conseils d'entreprise d'ouvriers et d'employés de la société [24] pour deux de ces membres (après accord avec les syndicats); et par les centrales syndicales pour les trois autres membres (après accord avec les conseils d'entreprises). Ces trois derniers membres pourront donc être pris en dehors du personnel de la société.

Somme toute, la loi procède d'une double transaction :

— les défenseurs du patronat ont réussi à éviter que la désignation du membre-arbitre ne tombât sous l'influence ou de l'Etat, ou des syndicats; et ils ont écarté de même la supervision d'un « sénat » aux investigations inquiétantes;

— à l'inverse, les syndicats ont obtenu en partie gain de cause pour la désignation par leurs soins de représentants du travail. Les conseils d'administration de la grande industrie sont désormais directement ouverts aux leaders professionnels de la classe ouvrière.

Quant à savoir les droits des représentants du travail au sein du conseil d'administration, la loi se borne à indiquer (art. 3) .

23. Ici encore, nous simplifions à dessein. En principe, les cinq membres représentants du travail seront, comme les cinq autres, élus eux aussi par « l'organisme électoral » (généralement l'Assemblée générale des actionnaires). Mais comme l'organe électeur est « *lié* » (*gebunden*) par les désignations faites par les conseils d'entreprise ou par les syndicats (art. 6, § 5), son droit apparaît purement formel. Aucune procédure, aucun recours n'est d'ailleurs prévu pour délier l'organisme électoral de son vote obligé.

24. Il y a dans chaque société deux conseils d'entreprise, l'un d'ouvriers, l'autre d'employés.

« Tous les membres du conseil d'administration ont les mêmes droits et les mêmes obligations »; il n'y avait pas de manière plus laconique, et plus large à la fois, de définir la portée du droit de codécision.

Le directeur du travail.

Plus complet et moins difficile a été le succès des thèses syndicales à l'égard de la représentation du travail dans le *conseil de direction* (Vorstand).

On a ici appliqué la solution — qui avait fait ses preuves — de l'*Arbeitsdirektor* des sociétés métallurgiques de gestion provisoire. Le conseil de direction est composé de trois directeurs élus par les onze membres du conseil d'administration : un directeur technique, un directeur commercial et un directeur du travail (souvent appelé en France « directeur social »). Une seule réserve : ce dernier ne peut être désigné contre la majorité des voix des cinq membres représentants du travail. En pratique, il sera généralement un membre important des organisations syndicales.

Qu'on se garde bien toutefois de transposer outre-Rhin nos idées et nos mœurs.

Si l'on en juge par l'exemple des sociétés décartellisées, le directeur du travail est d'abord un « *Herr Direktor* ». Aux appointements imposants, aux allures de haut fonctionnaire, il est, comme ses deux autres collègues, un technicien, un *Manager*, si l'on veut, spécialisé dans les questions sociales. Il évoque beaucoup plus un chef de contentieux ou un directeur du personnel d'une de nos grandes entreprises qu'un défenseur du prolétariat — encore que sa désignation comme son origine lui confèrent, à l'égard du capital, une indépendance et une autorité toute particulières.

La loi prévoyait un délai de deux mois — prolongé depuis lors jusqu'au 31 décembre 1951 — pour la mise en place de ces organismes. Si brève que soit l'expérience, il semble pourtant permis d'en tirer déjà des leçons.

III. — Le sens d'une évolution.

Quelques jours après la conclusion de l'accord du 25 janvier, le Dr Böckler, président du D. G. B., déclarait : « L'accord sur

la cogestion qui vient d'être conclu ne réalise, bien entendu, un progrès dans le domaine de la cogestion que pour une partie, quoique la plus importante et la plus décisive. Mais le prochain objectif à atteindre consiste en une organisation nouvelle de toute l'économie allemande et des administrations publiques, aussi bien sur le plan intérieur des entreprises que sur un plan plus élevé. Nous nous trouvons devant *une nouvelle constitution économique* (*Wirtschaftsverfassung*)[25].

Sept mois plus tard, le même D. G. B. publiait un mémorandum dans lequel on pouvait lire :

« Le D. G. B. a appris qu'on cherchait, contrairement à l'esprit et à la lettre de la loi sur la cogestion, à faire nommer, pour occuper la place du onzième membre des conseils d'administration, uniquement des représentants des intérêts des Konzerns, afin d'obtenir la majorité dans ces organismes et de transformer ainsi les conseils d'administration en instruments dociles de l'ancienne politique des trusts (DPA, 8. 8. 51). »

La confrontation de ces deux textes traduit la distance qui sépare les espoirs et la réalité, plus exactement les desseins des uns et la résistance des autres.

Les ambitions syndicales.

Que la loi allemande du 21 mai contienne en germe une « nouvelle constitution économique », les termes ne sont pas excessifs. Un autre commentateur allemand de la loi, Walther Pahl, dans la revue syndicale *Gewerkschaftliche Monatshefte* (mars 1951), écrivait avec une égale justesse que la loi sur la cogestion avait ouvert la porte à un « nouvel ordre social », « tierce voie » entre le capitalisme et le socialisme.

Du capitalisme, la cogestion entend en effet rompre le bloc qu'il constitue entre propriété et pouvoir, essentiellement pouvoir de décision.

Mais la cogestion ne se distingue pas moins du socialisme et des nationalisations (qui restent, strictement appliquées, l'un des moyens préférés du collectivisme; l'expérience de l'Allemagne orientale le montre bien).

Car si la nationalisation supprime la propriété privée, elle laisse le salarié dans un état de dépendance; ses maîtres seu-

25. *Bulletin du S. P. D., Nouvelles d'Allemagne*, mars 1951.

lement ont changé; au capital-patron s'est substitué l'Etat-patron, ou plus exactement aux délégués du capital, d'autres « managers »... La cogestion, au contraire, respecte la propriété-avoir; elle limite seulement la propriété-pouvoir. Moins révolutionnaire à l'égard des actionnaires, elle est plus généreuse à l'endroit du travailleur; elle lui donne l'impression, réelle ou fictive, de coopérer avec la maîtrise. Nous dirions volontiers que par elle on peut se sentir tout à la fois maître et valet : un peu comme dans la conception politique de J.-J. Rousseau, le citoyen est tout ensemble auteur et sujet de la loi. Et c'est pourquoi les socialistes allemands ont, avec raison, fait du principe du *Mitbestimmung* le centre même du problème de la « démocratie économique »[26]. En politique comme en économie, la démocratie (à l'occidentale) est-elle autre chose qu'une organisation de la codécision ?

Le droit de suffrage, aussi bien, n'a pas été conquis d'un coup; de même, le droit de cogestion économique doit se réaliser *par étapes*. C'est là sa supériorité *stratégique* sur le procédé brutal des nationalisations. La loi sur la cogestion — *point de départ*, répétons-le — appelle d'elle-même son extension.

Extension, d'abord, aux autres entreprises, non seulement à toutes les entreprises décartellisées (I. G. Farben, sociétés « C », etc.), non seulement, sur un plan plus large, aux autres secteurs industriels, mais encore au commerce, à la banque, aux assurances, aux transports, *sans omettre les entreprises publiques;* telle est la volonté expresse des syndicats, comme du S. P. D. C'est ainsi que, au début de juillet, à l'occasion d'un débat parlementaire sur la réorganisation des transports, les socialistes, porte-parole des syndicats, ont demandé l'extension de la loi aux chemins de fer fédéraux. Les partis gouvernementaux s'y sont opposés, en prenant texte, précisément, du caractère public de l'entreprise[27]. Le mémorandum du D. G. B.

26. « La signification vraiment historique de la décision prise se trouve dans ce fait peu remarqué qu'après une lutte de cent cinquante années, le « quatrième Etat », la classe ouvrière, a ainsi obtenu en Allemagne — après une égalité des droits plus ou moins fictive dans la démocratie politique — une égalité de droits effective dans l'administration, la direction et la répartition des biens qui sont la propriété de la collectivité. Cela ne signifie pas qu'elle ait cessé d'exister comme classe; mais sa position au sein de la société s'est transformée, et cela aura des répercussions profondes. » *Bulletin du S. P. D.*, mars 1951.

27. Cf. *Bonner Rundschau*, 3 juillet 1951.

d'août 1951 a repris la question[28], et elle a été soumise directement au Chancelier par les chefs syndicalistes, dans les entretiens de Burgenstöck, en Suisse, en août dernier[29].

Extension, ensuite, aux organismes consultatifs ou dirigeants de l'économie nationale.

« Tout travail syndical », a déclaré Christian Fette, le nouveau président du D. G. B., au Congrès national de celui-ci, le 23 juin 1951, « a pour objet d'empêcher que les entrepreneurs puissent assurer à eux seuls la marche et la *direction de l'économie*, tâche qui incombe aux organes du Gouvernement fédéral en collaboration étroite avec les associations patronales et avec le D. G. B. C'est sur cette thèse fondamentale que se fonde la demande de codécision des syndicats »[30].

Du sens *restreint* de la cogestion on passe ainsi à son sens élargi, qui correspond, redisons-le, au projet de loi socialiste déposé au *Bundestag*.

Extension, enfin, sur le plan international.

Le 27 juin, le D. G. B. a expressément demandé que le droit de cogestion fût discuté sur le plan international. Il a transmis dans ce sens un projet de résolution au deuxième Congrès de la Fédération mondiale des syndicats libres, réunie à Milan du 4 au 12 juillet, et auquel a participé une délégation allemande.

Double aspect du socialisme allemand.

Pour arriver à leurs fins, syndicalistes et socialistes allemands useront de toutes les armes, y compris celle de la patience.

C'est encore le président du D. G. B. qui nous en avertit : « La question du droit de cogestion tel que l'entendent les syndicats, ne peut certes être réglée rapidement. *Mais nous patien-*

28. « En ce qui concerne les chemins de fer fédéraux, les syndicats devront insister pour obtenir l'égalité des droits pour les salariés lors de la rédaction définitive de la loi sur la cogestion » (D. P. A., 8 août 1951).

29. *Industriekurier*, 11 août 1951.

30. Le mémorandum du D. G. B a donné à ce principe son exégèse pratique : « par-delà les secteurs spéciaux de l'économie, le *droit de cogestion* dans les entreprises *doit s'orienter pour toute l'économie* selon les principes de la politique des syndicats. Il faudrait procéder à une réorganisation, selon les principes de l'égalité des droits, des organismes de l'administration autonome de l'économie, des chambres de l'industrie, du commerce, des métiers et de l'agriculture. Il faudrait également procéder à la création d'un Conseil fédéral paritaire de l'économie et de conseils régionaux de l'économie correspondants chargés de conseiller le Gouvernement et les assemblées législatives. »

terons. »[31]. Qui ne reconnaîtrait dans cette attitude l'essence même de la mentalité germanique, faite tout à la fois d'application tenace et de dynamisme « historique » ?

De là, le double caractère que prend aujourd'hui, autour de la lutte pour la cogestion, le socialisme d'outre-Rhin.

Plus que tout autre, il est *réformiste* dans ses moyens. Mais c'est un réformisme *révolutionnaire* dans ses fins, en ce sens qu'il ne se borne pas, comme le nôtre, à amender, à corriger un régime existant, mais bien à bâtir — dans l'ordre — un ordre nouveau. Aussi bien (et ceci est significatif) persiste-t-il à invoquer l'autorité de Marx[32].

Qu'on nous permette une dernière citation d'un commentateur français. Elle « situe » remarquablement le mouvement pour la cogestion.

« L'Allemagne contemporaine, a-t-on écrit, s'est faite par en haut, contre les communautés intermédiaires. Dans l'esprit d'un Allemand, l'ordre social est le produit d'une organisation scientifique de l'Etat. Le syndicat, le parti, la famille, les églises sont les rouages d'une grande machine mise en marche par le pouvoir. *Le Mitbestimmungsrecht est une articulation, jugée aujourd'hui indispensable, de cette machine...* »

Et le même auteur d'ajouter :

« Rendu célèbre par Karl Marx, le principe de la lutte des classes a pris deux acceptions tout à fait différentes en France et en Allemagne. En France, cette lutte est d'abord une révolte. En Allemagne, elle est d'abord un effort vers la prise du pouvoir. En France, elle est affirmation d'une personnalité collective contre l'Etat accaparé par d'autres et envahissant. En

31. Déclaration à une conférence de presse, à Düsseldorf, sur la menace de grève des charbonnages (10 juin 1951).

32. « Le but classique des socialistes était le suivant : EVITER L'EXPLOITATION DE L'HOMME PAR L'HOMME. Il semblait que ce but ne pouvait être atteint que par des moyens révolutionnaires, en expropriant ceux qui avaient exproprié le peuple. L'histoire la plus récente nous a cependant montré que pour atteindre ce but la Révolution n'était pas nécessaire, que le bulletin de vote était lui aussi un instrument très efficace; la Grande-Bretagne, la Suède, etc., qui ont socialisé leur industrie en la nationalisant nous le prouvent d'ailleurs. Le mouvement coopératif procéda de principes réformistes. Là aussi, nous avons de nombreux exemples de bonne gestion d'entreprises appartenant à la communauté. Ainsi, *puisque Marx lui-même ne voulait pas supprimer complètement la propriété privée*, mais simplement éviter qu'elle ne serve à l'exploitation de l'homme par l'homme, *le droit de cogestion* accordé aux employés dans les entreprises *pourrait constituer une voie moyenne par rapport au but classique indiqué plus haut.* » S. P. D., mars 1950. — Rapp. W. Pahl, art. cit. *in fine.*

Allemagne, elle est effort vers une fusion de l'une des classes avec l'Etat, dans l'intérêt supérieur du peuple allemand. »[33].

On conclurait volontiers : en France, la révolution « éclate »; en Allemagne, on la construit.

Difficultés et inquiétudes.

Il serait toutefois erroné de minimiser les difficultés qui s'opposeront à cette « construction ».

Elles surgiront d'abord — autant qu'on puisse en juger par la mise en place actuelle — du fonctionnement même de l'institution. Manœuvres des uns, insuffisance de formation des autres, se conjugueront maintes fois pour réduire la cogestion en un plus ou moins vague *contrôle de la gestion*. Au surplus, la discipline innée du travailleur allemand, sa fidélité à l'entreprise, son sens de l'intérêt national soutiendront mal le combat intérieur que ses propres défenseurs pourraient être appelés à mener.

De l'extérieur, d'autre part, il est trop clair que la coalition des milieux industriels et des partis conservateurs (partis majoritaires, qu'on ne l'oublie pas) susciteront mille entraves et à l'application loyale de la loi — le choix du onzième membre et les jeux d'influences qu'il a soulevés l'ont déjà prouvé[34] — et à son extension[35]. Sur ce dernier point, il sied cependant de noter qu'une partie du patronat semble ralliée au projet d'un Conseil économique fédéral à base paritaire[36].

Sur un plan international, enfin, la loi n'était pas encore votée que son principe même provoquait certaines protestations, non seulement juridiques et légitimes de la part de gou-

33. G. de Pessina, *La cogestion en Allemagne. Diagnostic économique et social* (*Economie et humanisme*), nº 1, 1951, p. 181-182.

34. D'où les protestations syndicales auprès du Gouvernement renouvelées auprès de la personne du Chancelier, lors des entretiens de Bürgenstock (août 1951) auxquels on a déjà fait allusion.

35. Il est symptomatique qu'à peine conclus ces entretiens, les présidents du parti libéral (F. D. P.) (vice-chancelier Blücher), et du Deutsche Partei (Dr. Mühlenfeld), ainsi que celui de la Confédération fédérale de l'industrie allemande (Fritz Berg) ont élevé des protestations auprès du Chancelier contre sa participation à ces conversations.

36. Cf. les déclarations du Dr. Greiss, président de la Chambre d'industrie et de commerce de Cologne et président de l'Union des employeurs catholiques : « Nous demandons la constitution immédiate d'un corps consultatif légal composé des deux partenaires : un Conseil économique fédéral... » (Cologne, mars 1951.)

vernements étrangers tendant à protéger les droits de leurs ressortissants[37], mais encore interventions beaucoup plus contestables de certains groupements privés, visant à peser sur l'opinion allemande par la menace d'une réduction de l'aide financière[38].

Mais il est des mouvements qu'on arrête malaisément. Et la grande force de celui-ci réside, croyons-nous, dans l'attitude actuelle, essentiellement *défensive*, du capitalisme allemand, comme du capitalisme européen. Sur la défensive, il l'a été dans la discussion, divisé, réticent, en face d'un adversaire uni et résolu. Il l'est pareillement dans l'exécution. En bref, il manque, osons l'écrire, d'imagination créatrice, pour répondre à cette réforme en marche par d'autres mesures également « constructives ».

Faute d'un tel esprit, il est à craindre que la loi du 21 mai, loin de faire naître un climat d'apaisement et de « stabilité », comme certains ont voulu l'espérer[39], ne développe, au contraire, dans une Allemagne déjà troublée, des ferments de guerre de classe : un des porte-parole de la jeunesse d'outre-Rhin l'a exprimé en termes non équivoques[40]. Et c'est l'un des drames latents de la reconstruction allemande, que le retour à la « prospérité » n'ait cessé de s'accompagner d'une tension sociale aggravée.

André PIETTRE.

Octobre 1951.

37. Message du 27 février du Haut-Commissariat français au Chancelier demandant que les intérêts étrangers soient représentés au sein des nouveaux conseils d'administration dans les entreprises touchées par la cogestion, qui ont des propriétaires ou des copropriétaires étrangers. — Mémorandum du 28 mars des représentants diplomatiques belges, hollandais et luxembourgeois tendant au même objet, pour neuf entreprises, etc.

38. Déclarations parues dans la presse suisse (*Neue Zürcher Zeitung*, 14 mars 1951). Démarches en Allemagne de la National Association of Manufactures et du National Foreign Trade Council, groupements américains. « donnant clairement à entendre qu'il faudrait choisir entre les dollars et la cogestion ». A. Clément, *Le Monde*, 5 avril 1951. Cf *Die Freiheit* (S. P. D.), 27 mars 1951.

39. Cf. les conclusions optimistes de J. Emonière, dans l'article cité, p. 35.

40. Theo Pirker, *Wirtschaftsdemokratie*, art. cité *in fine* : « C'est une grande illusion de croire que le résultat de cette étape dans le combat pour la démocratisation de l'économie sera la paix entre les classes; bien au contraire, ce combat lui-même aggravera dès aujourd'hui les formes de la lutte des classes, en rendant plus visibles les antagonismes existants Le combat pour la démocratie économique ne peut se terminer que de l'une ou l'autre façon : ou par la liquidation de la Démocratie (politique) par un nouveau fascisme, ou la liquidation du capitalisme. »

ANNEXE

Loi fédérale sur la cogestion des travailleurs dans les conseils d'administration et les conseils de direction des entreprises minières et sidérurgiques [41].

(Extraits.)

41. Le texte allemand a été publié dans le *Bundesgesetzblatt* du 23 mai 1951, Teil I, n° 24. — Traduction établie par les services du H. C. R. F. A. Nous avons modifié un mot (*lié*, au lieu de *tenu*), art. 6, § 5.

Article 1.

1. — Aux termes de la présente loi, les travailleurs ont un droit de codécision dans les conseils d'administration et dans les organes de représentation légale :

a) des *entreprises dont l'activité principale* consiste dans l'extraction de la houille, du lignite ou du minerai de fer, ou dans la préparation, la cokéfaction, la gazéification ou la fabrication de briquettes à partir de ces produits, et dont l'exploitation est sous la surveillance des autorités minières;

b) des *entreprises sidérurgiques*, dans la mesure prévue par la loi n° 27 de la Haute-Commission alliée, en date du 16 mai 1950 (*Journal officiel de la Haute-Commission alliée en Allemagne*, p. 229), pour autant que ces entreprises ont été transformées en « sociétés nouvelles », au sens de la loi n° 27, ou continuent à être exploitées sous une autre forme, et ne sont pas liquidées;

c) des entreprises qui dépendent d'une entreprise décrite ci-dessus ou devant être liquidée conformément à la loi n° 27 de la Haute-Commission alliée, si elles remplissent les conditions prévues au point *a*), ou si elles produisent principalement du fer et de l'acier.

2. — La présente loi ne s'applique qu'aux entreprises visées à l'alinéa 1 qui ont la forme d'une société anonyme, d'une société à responsabilité limitée ou d'un syndicat d'exploitation minière ayant la personnalité morale, et qui emploient normalement plus de mille travailleurs ou qui sont des « sociétés nouvelles ».

. . . .

Article 4.

1. — Le conseil d'administration comprend onze membres. Il se compose de :

a) quatre représentants des actionnaires ou associés et un membre supplémentaire;

b) quatre représentants des travailleurs et un membre supplémentaire;

c) un membre supplémentaire (onzième membre).

2. — Les membres supplémentaires prévus à l'alinéa 1 ne doivent pas :

a) être représentants d'un syndicat ou d'une association patronale ou d'un groupement de ces associations, ni être à leur service permanent, ni gérer leurs affaires;

b) avoir exercé au cours de la dernière année précédant l'élection une situation visée au point *a*);

c) être employeur ou employé de l'entreprise;

d) avoir un intérêt économique substantiel dans l'entreprise.

3. — Tous les membres du conseil d'administration ont les mêmes droits et les mêmes obligations. Ils ne sont tenus ni par un mandat ni par des instructions.

Article 5.

Les membres du conseil d'administration visés à l'article 4, al. 1-*a*) sont élus selon les dispositions des statuts ou du contrat de société par l'organisme appelé par la loi, par les statuts ou par le contrat de société, à élire les membres du conseil d'administration (organisme électoral). Au cas où des membres du conseil d'administration sont désignés conformément à l'article 88 de la loi sur les sociétés anonymes, leur nombre total ne peut dépasser un tiers des représentants des actionnaires ou assurés.

Article 6.

1. — Un travailleur et un employé d'une entreprise appartenant à la société doivent figurer parmi les membres du conseil d'administration visés à l'article 4, al. 1-*b*). Ces membres sont présentés à l'organisme électoral par les conseils d'entreprises des entreprises appartenant à la société après délibération avec les syndicats qui y sont représentés et avec leurs centrales syndicales. Les ouvriers et les employés membres des conseils d'entreprises forment respectivement un collège électoral pour l'établissement de ces propositions. Chaque collège électoral élit au scrutin secret son membre respectif.

2. — Avant transmission des propositions à l'organisme électoral, le nom des personnes élues conformément à l'alinéa 1 doit être communiqué dans les deux semaines qui suivent l'élection aux centrales syndicales dont relèvent les syndicats représentés dans les entreprises de la société. Dans les deux semaines qui suivent la réception de cette communication, chaque centrale syndicale peut faire opposition auprès des conseils d'entreprises s'il y a un motif fondé de penser que la personne proposée ne présente pas les garanties voulues permettant de croire qu'elle prendra sa part de responsabilité dans le conseil d'administration pour le bien de la société et de l'ensemble de l'économie nationale. Si les conseils d'entreprises rejettent cette opposition à la majorité relative, les conseils d'entreprises ou la centrale syndicale qui a fait opposition pourront saisir le ministre fédéral du Travail; celui-ci statue définitivement.

3. — Deux des membres visés à l'article 4, al. 1-*b*), sont présentés à l'organisme électoral par les centrales syndicales après délibération avec les syndicats représentés dans l'entreprise et avec les conseils d'entreprises. Les centrales syndicales sont en droit de faire des propositions proportionnellement à l'importance de leur représentation dans les entreprises; elles doivent tenir un juste compte dans leurs propositions des minorités existant dans le personnel.

4. — L'alinéa 3 s'applique *mutatis mutandis* au membre supplémentaire visé à l'article 4, al. 1-*b*).

5. — L'organisme électoral est lié par les propositions des conseils d'entreprises et des centrales syndicales.

. . . .

Article 8.

1. — Le membre supplémentaire (onzième membre) du conseil d'administration visé à l'article 4, al. 1-*c*), est élu par l'organisme électoral sur présentation des autres membres du conseil d'administration. La décision est prise à la majorité, mais doit être approuvée par au moins trois membres élus conformément à l'article 5 et trois membres élus conformément à l'article 6.

2. — Si aucune présentation n'est faite conformément à l'alinéa 1, ou si une personne présentée n'est pas élue, une commission de conciliation comprenant quatre membres doit être réunie. Deux de ses membres sont élus par les membres du conseil d'administration élus conformément à l'article 5, les deux autres le sont par les membres élus conformément à l'article 6.

3. — Dans le délai d'un mois, la commission de conciliation présente à l'organisme électoral trois personnes parmi lesquelles il doit élire le membre du conseil d'administration. Si, pour des motifs importants, l'élection ne peut se faire sur la base des présentations de la commission de conciliation, et notamment si aucune des personnes présentées n'offre de garantie pour une bonne gestion de l'entreprise, la récusation doit faire l'objet d'une décision. Celle-ci doit être motivée. Sur demande de la commission de conciliation, la cour d'appel dont relève l'entreprise statue sur le bien-fondé de la récusation. Au cas où celle-ci est confirmée, la commission de conciliation doit présenter trois autres personnes à l'organisme électoral; la réglementation ci-dessus (2e à 5e phrases) s'applique *mutatis mutandis* à cette seconde présentation. Si la cour d'appel décide que la récusation est mal fondée, l'organisme électoral doit élire une des personnes présentées. Si la cour d'appel décide que la seconde récusation est bien fondée, ou si aucune présentation n'est faite, l'organisme électoral élit de son propre chef le membre supplémentaire.

4. — Si tous les membres de la commission de conciliation prévus à l'alinéa 2 ne sont pas élus, ou si certains d'entre eux s'abstiennent sans excuse valable de participer à une séance bien qu'ils aient été convoqués à temps, la commission de conciliation peut agir avec la participation d'au moins deux membres.

Article 9.

1. — Dans les sociétés dont le capital nominal dépasse vingt millions de DM, les statuts ou le contrat de société peuvent décider que le conseil d'administration comprendra quinze membres; les dispositions des articles 4 à 8 s'appliquent *mutatis mutandis*, étant entendu que le nombre des travailleurs à élire conformément à l'article 6, al. 1 et 2, est de deux, et que celui des représentants des salariés visés à l'article 6, al. 3, est de trois.

2. — Dans les sociétés dont le capital nominal dépasse cinquante millions de DM, les statuts ou le contrat de société peuvent décider que le

conseil d'administration comprendra vingt et un membres. Les dispositions des articles 4 à 8 s'appliquent *mutatis mutandis*, étant entendu que le nombre des travailleurs à élire conformément à l'article 6, al. 1 et 2, est de trois, et que celui des représentants des salariés visés à l'article 6, al. 3, est de quatre.

. . . .

TROISIEME PARTIE

Conseil de direction.

Article 12.

Le conseil d'administration procède, conformément à l'article 75 de la loi sur les sociétés anonymes, à la nomination et à la révocation des membres de l'organe appelé à représenter légalement la société.

Article 13.

1. — Un directeur du travail est nommé en qualité de membre, égal en droits, de l'organe appelé à représenter légalement la société. Le directeur du travail ne peut être désigné contre les voix de la majorité des membres du conseil d'administration élus conformément à l'article 6. Il en est de même pour sa révocation.

2. — Tout comme les autres membres de l'organe appelé à représenter légalement la société, le directeur du travail doit exercer ses fonctions en accord étroit avec l'organe tout entier. Le règlement intérieur fixe les dispositions complémentaires.

. . . .

NOTES ET MEMORANDA

CAPITALISME, SOCIALISME ET DEMOCRATIE

Jean Weiller consacrait déjà une note dans la *Revue* de 1946 [1] au grand livre de Schumpeter. Il s'agissait alors de la première édition américaine de 1942. Si nous sommes invité aujourd'hui à reparler de ce très important ouvrage, c'est parce qu'il vient d'être traduit et présenté au grand public français par les soins de M. Gaël Fain dans la collection « Bibliothèque économique » de la Librairie Payot [2]. Après la *Théorie générale* de Keynes, elle aussi traduite et présentée dans cette même collection, c'est un autre livre capital de la période contemporaine. Il faut rendre grâces à M. G. Fain de l'avoir rendu accessible à tous ceux qui veulent comprendre le moment de l'histoire économique où ils sont insérés. L'introduction du traducteur (*Initiative capitaliste ou Norme socialiste*, p. 13 à 59), les dernières pages de l'auteur, écrites quelques jours avant sa mort (8 janvier 1950), reproduites en annexe (p. 448 à 462), justifieraient, s'il en était besoin, ce complément d'analyse [3].

Déjà, de son vivant, l'œuvre de Schumpeter s'imposait à ses contemporains. Elle les dominait. Point n'est besoin de rappeler tout ce que nous devons à la *Théorie de l'évolution économique* (1912) et aux *Business Cycles* (1939), livre malheureusement non traduit. Mais la mort contribue à grandir une œuvre. Elle l'auréole. Schumpeter apparaît de mieux en mieux aujourd'hui comme l'un des plus grands penseurs de l'économie. Les bons économistes sont les plus rares de tous les oiseaux, disait déjà Keynes. Et pour être un bon économiste, il faut, selon la remarque de Haberler, être autre chose et bien davantage qu'un économiste. C'est bien le cas de Schumpeter. Evidemment, dire d'un économiste qu'il est bien autre chose, on ne sait jamais si c'est un compliment ou une critique. Ne se demande-t-on pas si le Pareto du *Manuel* ou du *Cours* n'est pas plus grand que le Pareto du *Traité de sociologie* ? Pour Schumpeter, le doute n'est pas un instant permis. Il n'y a pas deux hommes en lui. Sa profonde culture transpa-

1. *Revue d'économie politique*, 1946, n° 1, p. 102 à 109.

2. Joseph Schumpeter, *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*, traduit de l'anglais avec une introduction par Gaël Fain, un vol. in-8° de 462 p., Paris, Payot, 1951.

3. Il faut noter que M. Fain n'a pas reproduit la cinquième partie de l'ouvrage : *Histoire résumée des partis socialistes*, cette histoire ayant déjà fait l'objet de nombreux travaux en langue française.

raît presque dans toutes ses phrases. Même lorsqu'il étudie des enchaînements abstraits, il ne peut faire abstraction de ses connaissances d'histoire. Il ne dissocie jamais ses attitudes. Il est un penseur complet. Cet art de tout relier dans une seule interprétation, qu'il a du reste toujours pratiqué, apparaît plus manifestement dans cet écrit de la maturité, qui devait être, de surcroît, celui de la dernière heure. L'approche de la mort nous invitera tous sans doute à mieux réaliser aussi l'unité de nos pensées.

On ne peut pas dire que *Capitalisme, Socialisme et Démocratie* n'est pas un ouvrage d'économie politique, mais il est, lui aussi, bien autre chose : une large fresque doctrinale et sociologique, ou, pour employer l'image de M. Fain, une symphonie en quatre parties. Le titre n'en annonce que trois cependant. Schumpeter a eu sans doute quelque scrupule à faire figurer le marxisme sur la couverture. Cependant, l'ouverture de la symphonie est bien consacrée à Karl Marx. La finale est presque un cours de droit constitutionnel, ou du moins une large dissertation sur la signification et les conditions de la démocratie en relation avec le socialisme. Seules les parties médianes s'attaquent au problème économique. Leur titre est significatif. Le capitalisme peut-il survivre ? Le socialisme peut-il fonctionner ? Deux interrogations qui ont pour dessein d'exciter le grand public américain, et d'inviter tous les esprits inquiets à la lecture. L'ouvrage a été écrit en 1941 dans une atmosphère de guerre. Pour le bien comprendre, il faut recomposer cette atmosphère aujourd'hui dépassée. L'économie américaine sortait à peine de la grande dépression; on faisait le procès des pratiques monopolistiques, on avait vécu dans la hantise d'une stagnation dont on redoutait qu'elle mette en péril le capitalisme; par ailleurs, cette deuxième guerre mondiale allait faire des Etats-Unis l'alliée de l'U. R. S. S., ce pays socialiste qui se vante de ne plus connaître ni crise, ni cycle, ni grande dépression.

C'est à l'opinion publique américaine un peu déroutée que Schumpeter s'adresse. Sans doute garde-t-il toujours, en exposant, des habitudes de professeur, annonçant, développant, regroupant ses arguments. Mais il cherche manifestement à être compris par les non-spécialistes. Les images abondent (la chasse est fermée, les murs s'effritent), les évocations historiques, mythologiques, voire même théologiques (sur les demi-dieux et les archanges), également. Les malices et les sarcasmes ne sont pas absents.

A tout instant, pour mieux se faire entendre, l'auteur ne cesse de tourner, par allers et retours successifs, autour de ses thèmes favoris. Il exprime ses hésitations, ne craint pas les confidences. La lecture est vraiment très prenante.

***

Ce n'est pas sans raison que plus de 70 pages sont employées à analyser la doctrine marxiste. On pourrait croire que l'auteur a pro-

fité de l'occasion pour publier des parties encore inédites de son enseignement oral. Ne donne-t-il pas, en effet, aux lecteurs pressés la permission de sauter cette partie, qu'il dénomme laborieuse, de son ouvrage ? Et cependant ce prologue marxien n'est pas accidentel. Schumpeter ne s'en cache pas : « Ce non-marxiste (que je suis) a tenu à témoigner qu'il croit à l'importance du message de Marx, au demeurant complètement indépendant de l'acceptation ou du rejet de ce message. » Cet aristocrate autrichien ne veut pas céder à la mode qui a longtemps régné chez les libéraux, de dénigrer systématiquement l'œuvre du prophète socialiste. On se demande même si, sous prétexte de réparer les injustices ou les incompréhensions libérales à l'égard de Marx, il ne dépasse pas la mesure, tellement il met son point d'honneur à respecter la pensée du maître dont il n'est pas le disciple. Cette réhabilitation de Marx par un non-marxiste est très caractéristique de notre époque. C'est que Marx, malgré les erreurs, dénoncées à nouveau par Schumpeter, a exercé sur lui une incontestable influence. Les conclusions de Schumpeter se rapprochent constamment des dogmes de Marx. Schumpeter et Marx sont deux esprits qui voient grand, qui aiment à suivre et à anticiper des évolutions larges. Penseurs du long terme et du séculaire, ils sont bien l'un et l'autre représentants d'une théorie de la totalité de l'histoire, de la *plénitude du temps* (*fullness of time*). Mais Schumpeter arrivera à une telle conception, plus qu'il n'en partira. Il n'est pas disciple de Hegel. Il ne sert aucune philosophie, ni aucune religion préalable. La dialectique n'est pas pour lui la seule manière correcte de penser. Comme il est difficile cependant d'affirmer ce qu'aurait été Schumpeter ignorant l'œuvre de Marx à laquelle il a, nous dit-il, consacré plusieurs années d'enseignement !

***

On connaît les réponses que Schumpeter apporte à ses deux questions fondamentales : « Non, je ne crois pas que le capitalisme puisse survivre. Mais oui, bien sûr, le socialisme peut fonctionner. » On pourrait croire que ce grand libéral s'est converti. On se tromperait cependant. Il a simplement voulu faire réfléchir, et avancer vers le futur, sans avoir les yeux bandés. Il faudrait du reste compléter ses deux réponses de la manière suivante, nuancée, subtile, peut-être même un peu fuyante et décevante, très caractéristique de la pensée dernière de notre auteur : « Non, je ne crois pas que le capitalisme puisse survivre, mais je ne dis pas cependant qu'il va disparaître. Oui, je pense que le socialisme peut fonctionner, mais je ne m'en réjouis pas, et je ne sais pas si son installation est proche. » [4].

4. La dernière phrase qu'il écrivit le soir qui précéda sa mort, et qu'il ne put corriger lui-même, est très caractéristique à cet égard : « Marx s'est trompé dans son pronostic des modalités d'effondrement de la société capitaliste, mais il n'a pas eu tort de prédire qu'elle s'effondrerait finalement. Les stagnationnistes se trompent dans leur diagnostic des motifs en vertu desquels le progrès capitaliste doit faire face à la stagnation, mais il est parfaitement possible que l'expérience confirme leur pronostic de stagnation... si le secteur public leur prête suffisamment main forte. »

Pourquoi donc le capitalisme ne pourrait-il pas survivre ?

Schumpeter n'évoque pas ici les raisons classiques, celles qui depuis l'analyse marxiste font clichés faciles et usés. En particulier, il n'entonne pas le couplet sur la malfaisance des monopoles. Les meilleures pages théoriques de l'ouvrage sont peut-être celles (p. 175 à 195) où est esquissée la comparaison entre la concurrence parfaite et le monopole, et où est étudié l'effet à court terme et à long terme de la rigidité des prix, en atmosphère statique et en atmosphère dynamique. Il n'y a pas, du point de vue social, plus imparfait que cette concurrence ignorante de ses résultats, et cependant dénommée parfaite. Si le monopole a pu devenir le père de tous les abus, et apparaître dans le langage populaire comme un « pouvoir sinistre » (à la manière du trust en France, signale M. Fain), c'est par suite d'une analyse insuffisante. Ce qui est source d'abus dans le court terme peut devenir principe de progrès conscient dans le long terme. Schumpeter ne craint pas de ternir l'auréole qui a, depuis les classiques, entouré le concept de concurrence dite parfaite, cette concurrence des prix, qui n'est du reste pas la plus importante (moins importante peut-être que la concurrence des qualités), notion « exsangue » (p. 293), élaborée pour les fins propres de la théorie, qui aux yeux de l'historien n'a jamais été incarnée.

Schumpeter ne croit pas non plus aux dangers d'une stagnation. Il s'arrête cependant à l'examen de la thèse de l' « évanouissement des occasions d'investissement », sans du reste nommer Hansen et ses disciples et son maître Keynes. Mais il conclut : « Les personnes qui nourrissent l'espoir d'assister à un effondrement du capitalisme uniquement provoqué par le fait que l'effet productif d'une unité de capital est plus élevé qu'il ne l'était naguère, ces personnes risquent à coup sûr d'attendre longtemps sous l'orme. » (p. 213).

Les raisons apportées par Schumpeter sont donc plus subtiles, difficiles du reste à bien enchaîner et à bien résumer. Schumpeter lui-même n'arrive pas à donner à sa pensée une tournure simple, et l'on est malgré soi appelé à feuilleter plusieurs fois les pages déjà lues pour être sûr de les bien saisir.

Il faut partir d'une donnée de base. Le système capitaliste (la *commercial society* que M. Fain traduit par la société mercantile) est dominé par le processus de *destruction créatrice*. L'expansion, qui est de son essence, implique une mutation incessante, qui révolutionne de l'intérieur et par poussées disjointes la structure économique, en détruisant continuellement ses éléments vieillis et en créant continuellement des éléments neufs. Mais ce processus qui a été possible et heureux dans les instants passés des évolutions à court terme, devient de plus en plus difficile dans l'évolution à long terme d'un régime qui vieillit et qui dure. L'élimination du bois mort est de plus en plus malaisée. Le régime finit par sécréter des éléments contraires à la poursuite de sa progression. On ne peut s'empêcher ici, malgré tout, de retrouver la pensée de Marx et celle de Hansen (le freinage logistique) : c'est la motivation qui est différente.

Schumpeter définit encore le capitalisme un régime rationaliste et antihéroïque. Qu'est-ce à dire ? Qu'il est un système où tout se compte; une immense comptabilité où tout se pèse, tout se calcule. De la sorte, il finit par dégrader, par avilir tout ce qu'il touche; et il touche presque à tout au fur et à mesure qu'il se développe. Or, ce qui est comptable ne reste pleinement efficace que s'il baigne pour ainsi dire dans une atmosphère non rationnelle, que si le milieu qui le porte n'est pas lui-même rationalisé, que s'il reste du mystique, de l'héroïque, du gratuit dans le monde. Le jour où l'esprit mercantile grignote ces zones extérieures, alors, chose paradoxale, le système perd de son efficacité. « En brisant le cadre pré-capitaliste de la société, le capitalisme a rompu, non seulement les barrières qui gênaient ses progrès, mais encore les arcs-boutants qui l'empêchaient de s'effondrer. » (p. 238). Il a détruit ses couches protectrices

Joignez à cela, et parmi plusieurs autres, au moins encore deux considérations : le crépuscule de la fonction d'entrepreneur, l'influence des intellectuels.

Schumpeter renierait-il donc son passé ? N'était-ce pas lui qui avait élaboré la fameuse théorie de l'entrepreneur, ce sujet briseur des routines, exploiteur des inventions, celui qui entretenait l'innovation créatrice, celui sans lequel il n'y aurait pas eu de capitalisme, celui par qui était assuré le passage de l'économie de circuit à l'économie de développement ou d'évolution ? S'il nous annonce maintenant que la fonction d'entrepreneur est arrivée à son crépuscule, n'est-ce pas le signe du déclin du système ? C'est que précisément le progrès économique « tend à se dépersonnaliser et à s'automatiser. Le travail des bureaux et des commissions tend à se substituer à l'activité individuelle ». La comparaison militaire (p. 230) permet bien de se représenter le phénomène. La guerre n'est plus, comme au moyen âge et même comme du temps de Napoléon, affaire individualiste. Aujourd'hui, le grand chef est en passe de devenir un employé de bureau comme les autres, qui n'est pas toujours difficile à remplacer.

Ajoutez enfin que depuis un siècle le capitalisme, en raison même de sa logique, a pour effet inévitable de former à son insu les esprits qui le critiqueront, le mineront, et hâteront sa décomposition. Phénomène de type hegelien que Schumpeter étudie sous le titre : *La sociologie de l'intellectuel*. Un système rationaliste qui dure est appelé à développer les facultés de l'intelligence. L'intellectuel est pour Schumpeter à la fois une cause et un fruit du capitalisme. Or, l'élévation des niveaux de vie et du confort, la baisse de la natalité, le besoin de plaisirs intellectuels (journaux, radio, théâtre, etc.), la tendance à l'abolition de toute contrainte, tout cela finit par freiner le progrès que suppose toujours, pour se maintenir, le capitalisme.

Le procès de l'enseignement supérieur et la surproduction des intellectuels inemployables pourra particulièrement retenir l'attention française. Dans un ordre d'idées voisin, n'a-t-on pas fait une remarque imprégnée du même esprit ? Les puissances occidentales font en Orient des guerres coûteuses et douloureuses pour maintenir l'inté-

grité des territoires des peuples associés. Mais peut-être les chefs rebelles, contre lesquels elles combattent, ont été formés précisément dans les Universités européennes, qui, sous le signe de la pensée pure, leur ont transmis, sans le savoir et certainement sans le vouloir, les idées qui les soulèvent aujourd'hui ?

*
* *

Pour qui voit à long terme la société mercantile prépare donc le terrain de la société socialiste. Le capitalisme perd progressivement de sa pureté première. Il s'entrave. Un capitalisme entravé change de mentalité. Il se bureaucratise. Il acquiert insensiblement une mentalité socialiste. Est-ce à dire que sa succession soit ouverte ? Non, pas encore. Il est toujours difficile de délimiter le long terme. Dans un très long terme, Schumpeter croit à l'installation du socialisme. Mais dans le long terme actuellement perceptible, sa pensée est beaucoup moins ferme.

Il cherche à comprendre ce que sera la transition et les chances de durée du nouveau régime. D'abord, il délimite son objectif. Derrière l'ambiguïté du terme de socialisme qui, comme on sait, veut à la fois tout et rien dire, il définit l' « organisation d'une société dans laquelle l'autorité publique (et non pas des entreprises placées sous le régime de la propriété privée et de la gestion privée) contrôle les moyens de production et décide ce qui sera produit, comment cela sera produit, et à qui seront attribués les fruits de la production ». Il s'agit d'un socialisme centralisé. Weiller a fait à cette définition le reproche d'être trop restrictive, d'éliminer d'autres formes plausibles et plus souples de socialisme (guildes, syndicalisme). Je pense, pour ma part, que ces autres formes, quoique humainement plus attirantes, sont moins représentatives de l'idéal socialiste. Pour juger un système, il vaut mieux le prendre dans son état limite. Par contre, j'avoue avoir quelque peine à bien me représenter ce que Schumpeter appelle l'*indétermination culturelle* du socialisme.

Schumpeter se livre alors à un travail d'architecte. Il dessine et il déduit. On connaît ces projections cotées auxquelles se livre le dessinateur industriel, et ordinairement imprimées en traits blancs sur fond bleu. Ce sont des *blue prints*, des bleus. M. Fain a traduit cette expression imagée par un terme un peu sibyllin, très exact sans doute, mais qui perd le mérite de la simplicité. Au terme savant d'*organigramme*, je me demande si une expression techniquement moins exacte, mais plus parlante, comme épure ou devis, n'aurait pas mieux valu.

En brossant donc son organigramme, Schumpeter retrouve la conclusion des travaux bien connus d'Enrico Barone, de Lange, de Lerner. Il rejette la thèse de cet autre grand libéral autrichien, le professeur L. von Mises. Il n'est pas vrai de dire que le calcul économique est impossible en régime socialiste, par suite de la disparition des marchés. Le socialisme est un système parfaitement cohérent. Il ne

fonctionne pas en plein chaos. Une autorité peut parfaitement remplacer les évaluations des marchés. Il n'existe aucune fêlure dans la logique pure du socialisme. Il n'y a pas deux logiques économiques, deux types de rationalité. Schumpeter aime à insister sur ce qu'il appelle « l'unité fondamentale de la logique économique » (p. 292). Nous pensons ici à la pensée voisine de Lescure écrivant en 1936 : « Faites donc l'économie d'une révolution. Il n'y a qu'une économie rationnelle. »

Ce qu'il faudrait tout de même savoir, c'est dans quel système la logique est la plus efficiente. Il convient alors de comparer les organigrammes. Voyez encore le désintéressement de notre grand libéral. L'organigramme socialiste est supérieur : « il est incontestable qu'il correspond à un degré supérieur de rationalité » (p. 311). Le tout, par contre, est de « trouver les demi-dieux pour piloter la locomotive socialiste et les archanges pour la chauffer » (p. 315). On se demande alors si sous prétexte de faire régner plus de raison, on ne risque pas de sombrer dans l'utopie.

Si cependant le vieillissement du monde rend quasi inéluctable le passage du « mercantilisme » au socialisme, la manière dont s'opérera la transition suscite de la part de notre auteur une nouvelle analyse très suggestive. C'est l'idée de maturité qui la commande. Cette notion biologique de maturité prend une place grandissante dans les travaux contemporains. Sans doute est-elle ici encore un peu floue, comme une intuition, sans critère suffisamment précis. La distinction entre la maturité et l'immaturité (écrit par le traducteur sans guillemets protecteurs) me paraît encore plus sentimentale que scientifique. Schumpeter nous dira en tout cas, dans ses dernières pages, comment la pression inflationniste est un facteur certain de maturation, un agent d'accélération infaillible des mutations sociales.

*
* *

Ce socialisme qui vient est-il compatible avec le régime que nous qualifions coutumièrement démocratique ? C'est là un redoutable problème auquel Schumpeter consacre 90 pages, que d'aucuns peuvent considérer comme les plus originales de l'ouvrage. C'est qu'il faudrait savoir ce qu'il convient d'entendre par démocratie, un mot aussi ambigu que celui de socialisme. La véritable originalité de Schumpeter, c'est d'appliquer à la définition de la démocratie un critère emprunté à la théorie économique, celui de compétition, c'est-à-dire celui de concurrence. Il s'agit de se demander comment le *kratein* doit être exercé par le peuple, plus précisément comment le peuple est mis techniquement en mesure de gouverner. Et voici la trouvaille que les juristes ne pouvaient pas faire « dans leur magasin d'accessoires » (p. 374). Les économistes avaient un jour fait un emprunt à la science politique : pour faire comprendre le mécanisme sélectif du marché, ils avaient utilisé l'image du plébiscite. Voici que parlant au nom de la science politique, Schumpeter lui fait

rendre la politesse à la science économique : « La méthode démocratique est le système institutionnel, accouchant d'un gouvernement et aboutissant à des décisions politiques dans lequel des individus acquièrent le pouvoir de statuer sur ces décisions, à l'issue d'une lutte concurrentielle portant sur les votes du peuple. » Tant que cette lutte concurrentielle se maintient, la démocratie existe. Quand cette compétition prend fin, il n'y a plus de démocratie.

On devine la richesse de cette suggestion. D'abord, du point de vue théorique. La valeur de la démocratie dépend de l'organisation de cette concurrence. Or, en politique comme en économique, la concurrence ne peut être parfaite. La structure de la concurrence importe encore plus pour les résultats que l'existence de la concurrence. Richesse aussi de cette vision du point de vue historique et politique. Si vraiment l'idée de capitalisme est liée à l'idée de concurrence, et si, au contraire, le socialisme lui est opposé, M. Fain tire très clairement la conclusion : « étant donné les relations d'osmose qui s'établissent naturellement entre l'économique et le politique, il est grandement permis de douter qu'un régime socialiste centralisateur puisse être jamais associé à un régime démocratique, au sens traditionnel du terme » (p. 53).

Si l'avènement du socialisme est inéluctable, faut-il s'en attrister ? On ne sait que répondre. Quand on lit la page 427 on se trouve très perplexe. Mais de nouveau la distinction du court terme et du long terme est éclairante. La subordination du gouvernement aux votes du parlement et du corps électoral impose aux hommes placés au gouvernement une vision à court terme et leur rend extrêmement difficile l'accomplissement des efforts persévérants orientés vers des fins, à peines distinctes, qu'impliquerait le service des intérêts à long terme du pays; la politique extérieure, par exemple, risque de dégénérer en politicaillerie intérieure. Les qualités nécessaires au premier ministre d'une démocratie pour se maintenir au pouvoir (qualités à court terme) ne sont pas celles que demande l'exercice du gouvernement (qualités à long terme). Ainsi le premier ministre peut être comparé « à un cavalier si complètement absorbé par ses efforts pour essayer de rester en selle qu'il ne peut diriger sa course, ou à un général si complètement occupé par le souci de faire accepter ses ordres par ses troupes qu'il doit abandonner la stratégie au hasard ».

Finalement, on ne sait trop que conclure. L'ouvrage terminé, on ressent quelque malaise. L'envie vous prend de recommencer la lecture. Je pense ainsi rendre hommage à cet incomparable maître, puisque sa pensée reste toujours inépuisable. Ni capitalisme, ni socialisme. Capitalisme entravé, socialisme inachevé, peut-être encore capitalisme travailliste selon cette formule qu'inspire à Schumpeter l'exemple de la Grande-Bretagne. Au fond, la réalité ne se laisse pas enserrer dans les « ismes » que nos esprits aiment à forger pour elle. Concurrence imparfaite et « planisation » imparfaite ne sont peut-être pas si loin l'une de l'autre. Entre la bureaucratisation d'un

capitalisme entravé et celle d'un socialisme en progression, il n'y a pas tellement de différences. Le génie d'un Schumpeter, dans cette période que lui-même a dénommée crépusculaire, malgré le réalisme mélancolique de ce dernier écrit, c'est de nous faire quand même désirer une nouvelle aurore, de nouvelles innovations, sans lesquelles la vie ne vaudrait plus la peine d'être encore vécue. Du Panthéon des grands économistes où M. Fain le fait à juste titre dormir, puisse-t-il susciter ceux qui, à son exemple, poursuivront ces innovations indispensables de la pensée.

Henri Guitton.

REVUE DES LIVRES

Cours, Traités et Manuels.

Reboud (Paul) et Guitton (Henri), *Précis d'économie politique*, t. Ier, 9e éd., 1951. Un vol. de 749 p., Paris, Librairie Dalloz (Petit Précis Dalloz).

Nous avons beaucoup utilisé le *Précis* de P. R., qui, dans les temps lointains où nous préparions notre doctorat, constituait une très grande nouveauté : c'était, avec le *Manuel* déjà très ancien de Landry (1907), le seul ouvrage d'initiation qui présentât un caractère vraiment scientifique. Mis soigneusement à jour au cours de huit éditions successives, il n'avait cessé de s'enrichir jusqu'à la veille de la guerre. Mais, depuis 1939, aucune refonte n'était intervenue, M. R. ayant hésité, en raison de son grand âge, à effectuer la mise au point qui s'imposait.

Nous nous réjouissons donc que M. G. ait pris en main la neuvième édition et vienne de publier le tome Ier, malgré la masse énorme des travaux qu'il a, dans le même temps, engagés, poursuivis et menés à bien.

On retrouvera la présentation simple, le découpage en brefs paragraphes des éditions précédentes, comme, aussi, l'équilibre entre la description des faits et leur interprétation.

De nombreuses pages ont été laissées inchangées. Elles étaient pour la plupart excellentes. On regrettera seulement que le paragraphe consacré à la définition demeure centré sur la notion, généralement abandonnée, de richesse et, donc, ne fasse pas état des discussions récentes auxquelles, justement, l'auteur vient de consacrer une analyse approfondie (*L'objet de l'économie politique*, dans la collection *Bilans*).

L'étude descriptive porte maintenant sur les faits les plus récents, y compris le plan Monnet, l'énergie nucléaire, les hausses actuelles de prix, la dépréciation du franc.

Mais c'est l'analyse théorique qui a été le plus complètement et le plus heureusement enrichie. Dans le chapitre consacré à la pensée économique, une lacune des éditions antérieures a été, notamment, comblée : quelques développements sont consacrés à l'étude marginaliste; d'autres donnent une idée générale de la théorie keynésienne et de la dynamique contemporaine.

Enfin et surtout, l'analyse du coût et des prix a été entièrement refondue en faisant intervenir les notions de coût marginal et de coût moyen. L'étude de la concurrence parfaite et celle du monopole sont ainsi beaucoup plus fouillées, en même temps qu'est introduite l'étude des marchés imparfaits. Quelques développements sont également consacrés au monopole bilatéral, et l'auteur va, même, jusqu'à tracer l'esquisse de la théorie originale qu'il a développée avec G.-H. Guillaud dans la *R. E. P.*, et selon

laquelle le prix serait, en pareil cas, déterminé par des éléments endogènes au système.

Les étudiants de 1re année sont donc comblés avec les trois manuels récents qui leur sont destinés. Attendons le tome II et profitons de l'occasion pour demander à H. G. de réintroduire dans l'étude du commerce international l'exposé de la théorie des coûts comparatifs, qui, clairement présentée dans les premières éditions, avait été bannie dans les éditions ultérieures pour des raisons qui ne nous sont jamais apparues décisives.

René Courtin.

Ouvrages généraux de théorie économique.

Barre (Raymond), *La période dans l'analyse économique*. Avant-propos d'André Piatier et préface d'André Marchal. Un vol. in-8° de 261 p., Sedès, Paris, 1950 (Collection Observation économique).

Ce remarquable et difficile ouvrage a tout de suite classé M. B. parmi les meilleurs économistes de la nouvelle génération. Comment le temps a-t-il, à l'époque contemporaine, été progressivement intégré à l'analyse économique ? L'auteur décrit toutes les démarches, de plus en plus subtiles, engagées depuis Alfred Marshall, pour sortir de l'économie figée des classiques. A cet effort se sont consacrés tous les grands auteurs d'hier et d'aujourd'hui, Wicksell et les Suédois, Keynes et Schumpeter, Hayek, Hicks, Leontief, Metzler, Robertson, Samuelson, Tinbergen, etc.

Un tel ouvrage, qui tend moins à apporter une contribution nouvelle qu'à dresser le bilan de l'œuvre déjà accomplie, ne se résume pas. Notons seulement la richesse et la précision d'un vocabulaire souvent abstrait et la parfaite ordonnance des développements.

Présentons, toutefois, trois réserves :

1° L'expression *temps structuré*, qui revient constamment et dont l'auteur semble fort satisfait, ne nous paraît pas heureuse. Elle n'est pas adéquate à son objet. C'est *temps structurel* qu'il faudrait dire, le temps étant découpé en fonction, non de ses caractéristiques propres, mais de la nature du sujet étudié et des besoins de l'analyse.

Cette confusion est-elle absolument gratuite ou correspond-elle au désir inavoué de conférer au sujet étudié une sorte de réalité ou tout au moins de plonger le lecteur dans un climat de mystère et d'étrangeté ?

Mais l'économiste est-il en droit de suivre Bergson et Proust ou, même, d'utiliser le symbolisme de Régnier ou de Mallarmé en sacrifiant à des résonances et des évocations ?

« Les couchants *éblouis* célèbrent les prestiges
Des jours morts sur qui pleut la splendeur de mourir... »
« Un automne *jonché* de taches de rousseurs... »

L'emploi du participe passé ne semble, du reste, pas seul fautif. L'évocation de la notion de *structure* peut, elle-même, prêter à contestation. Structure implique une construction, un agencement d'éléments considérés comme connus et à l'égard desquels aucune question n'est posée. Cependant la nature de ces éléments nous paraît elle aussi de la plus extrême importance. Pour ne citer qu'un exemple, la durée dissemblable de la réaction de l'offre à un mouvement de prix sur le marché des radis et sur celui des noix peut-elle être sans artifice rattachée à des structures ?

La fortune extraordinaire du terme paraît imputable au discrédit dans lequel est tombée toute expression évocatrice de naturalisme et de qualitatif comme à la vogue du marxisme et de l'institutionnalisme. Mais les outrances d'autrefois ne justifient pas les outrances opposées d'aujourd'hui.

En réalité, M. B. aurait dû s'arrêter au terme de *temps spécifique*, qu'il emploie du reste en passant, terme large qui recouvre les éléments naturels et techniques, les tendances psychologiques innées ou acquises, les structures aussi bien que les servitudes ou les options de l'analyse.

2° Peut-on également suivre l'auteur lorsqu'il affirme que dans l'analyse macro-économique un effet propre du groupe se superpose au comportement de l'individu membre dudit groupe ? On croyait la querelle vidée depuis Tarde, car on ne voit pas, malgré les paralogismes de Durkheim, comment dissocier psychologie individuelle et psychologie collective. Même en micro-économie, les décisions de l'individu sont influencées par ses habitudes et son milieu (par exemple, courbe de la demande de thé ou d'escargots en Angleterre et en France). C'est donc ressusciter des fantômes que de prétendre opposer la pseudo-rationalité de l'individu à la pseudo-irrationalité du groupe.

On se demande d'ailleurs quel crédit l'auteur accorde à son affirmation selon laquelle « les processus globaux sont fondés sur un comportement qui ne saurait en aucun cas se réduire à une conduite individuelle » (p. 109) puisque, quelques pages plus loin, il approuve expressément Marget « de souligner qu'il ne faut faire intervenir dans les fonctions globales représentant un comportement de masse que des éléments identiques à ceux qui déterminent les fonctions individuelles ».

Plus même. L'expérience prouve que la macro-économie bien loin de représenter un affinement et un enrichissement de la micro-économie s'est construite, au contraire, en ne retenant que les tendances et les comportements le plus fréquemment observés. Cette simplification est légitime puisque les particularités individuelles perdent dans la masse toute importance. Il n'y aurait notamment aucun paradoxe à représenter la *General theory* comme un retour à un *homo economicus* plus schématique, encore, que celui de Ricardo.

3° Voulant pousser l'étude des périodes jusqu'aux plus longues, M. B. esquisse dans un dernier chapitre une théorie de l'évolution. Cette ambition est honorable, mais les grandes fresques historiques n'ont en général que les liens bien ténus sinon bien artificiels avec l'analyse théorique. Si l'interprétation historique de Marx garde un intérêt, c'est malgré sa prétendue base de la valeur travail. Même de liaisons vraies ou vraisemblables, il est impossible de tirer des anticipations à très long terme; ces liaisons sont trop nombreuses, trop diverses, trop opposées pour que les conclusions qu'on en puisse tirer ne soient pas très largement dissemblables.

Les visions d'un Colin Clark ou d'un Schumpeter, l'auteur l'observe lui-même, correspondent ainsi à une sélection des enchaînements possibles qui, dans chaque cas, est fonction de bien d'éléments contingents, sinon même d'une idiosyncrasie. On eût seulement voulu qu'il reconnût plus franchement l'impossibilité d'une démarche plus objective; lorsqu'un théoricien se double d'un prophète, le besoin d'unité qui est dans l'esprit humain condamne le second à s'abriter auprès du premier.

Mais M. B. a devant lui le temps nécessaire pour se dégager des quelques outrances que lui a proposées notre époque et dont sa jeunesse n'a pas su se garder. Elaborer une théorie générale de la Période ne libère pas un auteur d'une soumission à sa propre période.

René Courtin.

Baumol (W. J.), *Economic dynamics.* An introduction with a contribution by Ralph Turvey. Un vol. de 262 pages, New-York, The Macmillan Company, 1951.

W. B. a extrait d'une série de cours donnés dans les années 1947-1949 à la *London School of Economics* ce très attachant petit ouvrage. R. Turvey, de la *London School,* a fait profiter l'auteur de sa connaissance de la langue suédoise en écrivant les développements relatifs à la *period analysis* (chap. VIII) et un appendice au chapitre sur l'équilibre de la firme, concernant l'incertitude. W. B. fait très opportunément le point des études dynamiques contemporaines. Après avoir fait le tour des diverses définitions de la dynamique, il nous propose une étude en trois parties : ce qu'il appelle la dynamique « magnificent », la dynamique héroïque ou grandiose; la statique « involving time », la statique qui ne rejette pas le temps; le « process analysis », l'analyse des procédés dynamiques modernes.

Nous savions bien que les classiques étaient à leur manière des bâtisseurs de dynamique. B. nous le rappelle en sept paragraphes où Malthus tient la première place. Marx et Schumpeter sont associés en un même chapitre : le dernier livre de Schumpeter (*Capitalisme, Socialisme et Démocratie*) nous a bien révélé, en effet, la parenté de ces deux grands esprits. Dans un chapitre III, le modèle de Harrod est présenté en quinze pages assez denses : nous sommes amenés à comprendre d'une manière accessible le sens des symboles s et g. Il manque le modèle de J. R. Hicks, qui eût bien mérité autant d'honneur que celui de Harrod : mais le livre sur le *Trade Cycle* n'était pas encore paru lorsque B. enseignait à Londres.

Par contre, c'est bien le Hicks de la Statique comparative qui forme le centre de la deuxième partie, avec l'étude de l'équilibre de la firme et du plan de production. Walras et Say servent à montrer l'influence de la flexibilité des prix sur l'équilibre de l'économie. A vrai dire, on se demande pourquoi cette partie, plus proprement statique que dynamique, est au centre d'une étude de dynamique. Je sais bien que l'analyse de la « cobweb reaction » est une dynamisation d'un mécanisme statique. Mais en fin de compte la statique comparative, soit de type walrasien (action des prix sur les quantités), soit de type marshallien (action des quantités sur les prix), n'est pas encore de la dynamique, puisqu'elle ne met pas en jeu le temps réel. Peut-être constitue-t-elle par rapport à la première dynamique des classiques, une chute dialectique nécessaire pour préparer l'accès à la dynamique véritable ?

Notre esprit se trouve plus à l'aise dans la troisième partie, la plus longue, la plus riche peut-être, quoique la moins pourvue de texte. Après nous avoir exposé la méthodologie de l'école suédoise (analyse de la période du prof. Lindahl), et donné la clef mathématique des équations fonctionnelles, nous sommes mis en présence d'une série de modèles dynamiques édifiés à partir d'équations aux différences finies du premier, du deuxième ordre et même d'ordre supérieur. Ici, il ne s'agit plus de lire, il faut, si l'on veut suivre l'auteur, prendre sa plume et reproduire par soi les enchaînements. Il faut aussi savoir discuter les solutions d'une équation caractéristique, juger de la valeur des racines réelles et des racines imaginaires, et cela n'est pas donné encore à tous les économistes. Certains peuvent penser du reste que cet art est trop coûteux, et au surplus inutile et dangereux. Et cependant la construction d'une dynamique exige un tel effort. Il ne faudrait pas le dénigrer sous prétexte qu'il

vous est encore mal accessible. Je regrette, pour ma part, dans cet ouvrage l'absence d'une conclusion qui, après ces voyages mathématiques, permettrait au lecteur de faire le point sur l'état actuel de ces démarches, en relation avec les attitudes plus anciennes préalablement analysées.

Henri GUITTON.

Clemence (Richard V.), *Income Analysis*. Un vol. de 80 p., in-16, Addison-Wesley Press, Inc. Cambridge 42, Mass, 1951.

L'ouvrage de M. C. est une excellente introduction à l'analyse macro-économique, et une très intéressante utilisation des modèles schématiques de l'économie globale pour la compréhension du système capitaliste moderne et du mal profond qui le menace : le chômage massif durant les crises.

L'auteur, très modestement, déclare ne rien apporter de bien nouveau en dehors de l'expérience qu'il a acquise depuis dix ans dans la méthode d'analyse et d'enseignement utilisée; et il s'adresse surtout aux débutants.

Les économistes avertis liront pourtant avec profit cet ouvrage d'une lecture facile, enrichi de notes pour les spécialistes renvoyant à une abondante bibliographie.

Des définitions bien ordonnées permettent un exposé clair et précis. Plusieurs courbes statistiques, relatives à l'évolution économique des Etats-Unis de 1929 à 1949, rendent plus vivantes ces définitions.

Le rôle du gouvernement, écarté dans les premiers modèles, est introduit ensuite afin de tenter un jugement sur les possibilités d'amélioration du Capitalisme « modifié ».

Le grand problème des crises de surproduction est abordé de plain-pied par l'analyse du rôle des investissements, que l'auteur subdivise en investissements induits (durant les essors) et investissements autonomes (liés au progrès des connaissances techniques par exemple).

Et les notions keynésiennes de propension marginale à consommer et à épargner, et de multiplicateur, expliquent assez efficacement au lecteur moyen pourquoi des crises de surproduction éclatent et s'accélèrent, et comment s'opère le rétablissement.

Pourtant, cette partie descriptive et explicative de l'ouvrage laisse déjà sur sa faim le lecteur plus averti. Et le rôle de la rigidité des salaires et des prix, auquel on arrive très vite, est examiné sous un angle un peu particulier.

En réalité, il est nécessaire de montrer, ou bien pourquoi un taux d'intérêt bas n'est pas efficace pour relancer les investissements, ou bien pourquoi ce taux bas n'est pas possible.

Ce défaut existe déjà chez Keynes, et il y résulte d'une analyse n'allant pas au fond des choses, et que, pour notre part, nous jugeons très insuffisante, du mécanisme de l'intérêt sous son double aspect monétaire (préférence pour la liquidité) et capitalistique (efficacité marginale du capital).

Mais pour ceux qui admettent que, dans la mesure limitée où elle est possible dans le cadre monétaire actuel, la baisse du taux de l'intérêt ne peut stimuler décisivement les investissements, les conclusions restent justes; et peut-être l'auteur a-t-il cru possible de supprimer, dans une première approche, une partie difficile de l'explication complète.

Du point de vue de l'action politique, le rôle du gouvernement est

examiné sous l'angle keynésien du déficit budgétaire systématique pour financer des grands travaux ou des dépenses étatiques.

L'auteur conclut que, hors de l'économie de guerre, l'action du gouvernement ne modifie pas fondamentalement le modèle du Capitalisme « pur », et qu'une action suffisamment large pour être efficace risque fort d'aboutir à un degré d'intervention insupportable, par suite de la nécessité de dépenser dans les divers secteurs.

Sans rejeter ces conclusions plutôt pessimistes, on peut penser que la difficulté de trouver les revenus pour financer les grands travaux et dépenses sans retirer un pouvoir d'achat équivalent quelque part est un écueil au moins aussi grave.

Par les réflexions que ne peut manquer de provoquer sa lecture, ce livre se recommande pleinement; et il constitue une excellente initiation aux problèmes fondamentaux que doit résoudre le Capitalisme pur s'il veut vivre et faire triompher une forme de civilisation liée au progrès technique et à la liberté. Pour atteindre ce but, il est nécessaire que des Maîtres fassent progresser encore la théorie économique jusqu'au point où elle pourra concevoir ou juger d'autres remèdes; mais il est non moins nécessaire qu'une Elite de plus en plus large comprenne mieux l'essentiel des mécanismes économiques; et un livre comme celui-ci se situe, avec des moyens très différents, dans le même mouvement efficace que le *Précis des mécanismes économiques élémentaires* de M. Ch. Rist.

Raymond FLORIN.

Taymans (Adrien), *L'homme, agent du développement économique.* Un vol. de 326 p., Louvain, E. Nauwelaerts, 1951.

Les mécanismes de fonctionnement n'accaparent plus seuls l'attention des économistes. Ils sont sensibles, aujourd'hui, Dieu merci, également aux mécanismes de développement, tout en sachant fort bien combien fragiles et vaines sont des constructions qui, au nom d'un pseudo-esprit scientifique, refusent d'expliquer les changements qu'elles se donnent. Louons le R. P. T. de s'être attaché aux travaux de Schumpeter, de Saint-Simon et de ses disciples, de K. Marx et d'Engels, et d'avoir mis l'homme total au centre de son analyse. Bien des théories présentées à grand renfort d'artifices apparaîtraient singulièrement creuses si nous nous interrogions sur la conception de l'homme et de l'histoire qui les sous-tend!

Le R. P. T. présente avec une clarté exemplaire les thèses principales des auteurs qu'il commente. La rigueur de sa pensée fait merveille lorsqu'il nous révèle la similitude de vision de G. Tarde et de J. Schumpeter ou compare Saint-Simon et Burnham. Sa connaissance des sources de la pensée marxienne éclaire bien des aspects de l'œuvre de l'auteur du *Capital* (Cf. la trop courte page, au gré d'un lecteur avide, consacrée à l'influence du saint-simonisme en Allemagne, p. 194).

Il reste que nous ne pouvons nous déclarer totalement conquis. Le R. P. T. se place presque constamment à l'intérieur du système capitaliste, et c'est, sans doute, ce qui le conduit à minimiser l'importance de l'analyse que fait Schumpeter du passage du capitalisme au socialisme, celle des visées eschatologiques de Saint-Simon et de Marx. On aurait aimé apprendre d'un religieux le jugement qu'il porte sur les conceptions de l'homme et de l'histoire, du théoricien de l'entrepreneur, de celui de l'industrie et de celui de la praxis. Le R. P. T. nous semble passer bien

vite sur les contradictions du capitalisme, et surtout sur les maux sociaux dont elles s'accompagnent. L'homme agent du développement économique, oui, mais à travers et au-delà des systèmes; l'ouvrage tourne court lorsqu'il s'agit de l'analyse de la crise générale du capitalisme, et ce n'est pas le très intéressant chapitre « La brèche révolutionnaire » (p. 259-273) qui peut apaiser notre faim.

Puis-je, en outre, me permettre de protester contre l'emploi abusif de l'adjectif « personnaliste ». Certes, il n'y a pas un, mais des personnalismes, pourtant tous se recoupent sur certains domaines de pensée, sur certaines affirmations fondamentales et sur certaines conduites pratiques. Les personnalistes aiment distinguer l'individu de la personne, la liberté formelle de la liberté réelle, est-il bien sûr que la sauvegarde de la liberté de l'entrepreneur soit aussi celle de la liberté de l'homme ? La prodigieuse diffusion de la pensée marxiste dans le monde n'infirme-t-elle pas le diagnostic ?

Henri Bartoli.

Menegazzi (Guido), *Aspetti evolutivi della politica economica e finanziaria.* Un vol. de 25 p., Vérone, Lecce.

Menegazzi (Guido), *Il nuovo fondamento scientifico della sociologia.* Un vol. de 29 p., Vérone, Lecce.

Ces deux extraits des « Atti e relazioni dell'Academia Pugliese delle Scienze » (1949) dénoncent un état de crise; mais, s'appuyant sur des transformations en voie de réalisation, proposent des orientations libératrices. La promotion de l'économie a aliéné l'homme et bouleversé l'ordre des valeurs. La crise du système économico-financier a provoqué, en dépit de la multiplicité des idéologies, de communes transformations : adoption de plans nationaux et internationaux, découverte de la nécessité d'obéir moins aux prix et aux coûts qu'aux impératifs du besoin individuel ou collectif.

Le moment est venu d'établir un système qui progressivement confiera à des organes qualifiés, capables d'exprimer rationnellement les « nécessités vitales du peuple ». Retour au corporatisme ? Non, mais élaboration d'un « solidarisme rationnel », c'est-à-dire d'un système appelé par les lois de l'ordre vital de la société.

L'auteur ne dit pas comment « réaliser » cet ordre et introduire ce système.

Henri Bartoli.

Activity Analysis of Production and Allocation, *Proceedings of a conference.* Edited by Tjalling C. Koopmans 13e Monographie de la Cowles Commission. Un vol. de 404 pages, New-York, 1951.

Après le *Statistical Inference in Dynamic Economic Models*, édité en 1950 par T. C. Koopmans, et dont nous avons eu aussi l'honneur de rendre compte dans la *Revue*, voici une nouvelle monographie de la *Cowles Commission*, aussi substantielle, peut-être encore plus difficile. Le titre est lui-même elliptique. Il s'agit, comme l'indique le sous-titre, de rapports issus du Congrès tenu à Chicago en juin 1949. Dans ce Congrès, un certain nombre de savants, économistes, mathématiciens, statisticiens, administrateurs, ont associé leurs connaissances et leur expérience pour

discuter la théorie et la pratique de l'utilisation efficace des ressources. On y retrouve vingt auteurs, les plus connus chez nous étant Koopmans, Morgenstern, Samuelson, Georgescu-Roegen, ... nous ne citons que les professeurs. Koopmans nous donne dans l'introduction la clef pour se repérer parmi ces contributions. Il trouve quatre sources d'inspiration : 1° Neisser et Stackelberg cherchant à généraliser les équations de Walras; 2° von Neumann continuant la généralisation, suivi par beaucoup d'autres (Barone, Hicks, Kaldor, Lange, Lerner, etc.); 3° Léontief, et 4° les représentants de l'*U. S. Department of the Air Force*, notamment Dantzig et Wood. Le livre comprend quatre parties : Théorie, Modèles appliqués, Propriétés mathématiques des séries utilisées, Problèmes d'imputation.

Il est impossible de rendre compte de chacun de ces 25 rapports dont l'ensemble constitue un monument mathématique imposant; essayons seulement d'en dégager la signification générale en soulignant ceux de ces rapports qui nous paraissent les plus accessibles.

La première partie théorique pose le problème du « programming of interdependant activities ». On pressent ce dont il s'agit. Un programme de planning consiste dans la construction d'un schéma de décisions au moyen desquelles une économie peut se mouvoir d'un état donné à un autre, ou d'un état donné vers un objectif spécifiquement désigné. Un certain nombre d'activités interdépendantes concourent au but commun. Il faut rechercher quel est l'apport (*allocation*) minimum de chacune, qui obtiendra le produit total (*production*) maximum. Pour cela, il est fait usage des modèles élaborés par Léontief, conçus d'abord du point de vue statique, ensuite du point de vue dynamique, mais toujours selon des présentations linéaires. Toutes les analyses portent sur l'analyse, et sur l'enrichissement par généralisation, de la construction de Léontief. Le modèle de Léontief était « limitational », c'est-à-dire bâti sur l'hypothèse que chaque « commodity » ne pouvait être produit que par une seule méthode de production. Samuelson le libère de cette restriction. Koopmans applique le théorème de substitution au cas de trois industries. Georgescu-Roegen applique, quant à lui, la fonction production globale linéaire au modèle de von Neumann, et étudie les phénomènes de relaxation dans les modèles linéaires dynamiques, élargissant ainsi les fameuses intuitions de Le Corbeiller.

Une série d'applications de ces modèles sont proposées par les techniciens, les praticiens pourrait-on dire, et c'est en ce sens qu'il s'agit bien d'une analyse d'activité : *activity analysis*. Ainsi, bien que profondément abstraite, cette recherche est animée d'une préoccupation concrète. Il s'agit d'applications à l'industrie aéronautique, aux transports maritimes, à un plan de rotation des récoltes. Morgenstern apporte des remarques sur l'exactitude des observations, c'est-à-dire sur l'estimation des erreurs. Il reconnaît que nous sommes encore loin, et du fait même de la méthode agrégative, de faire cadrer les théories du « linear programming » avec les observations dont nous disposons. Et cela ne manquera pas de réveiller le scepticisme des non-économètres.

Quant à l'appareillage mathématique, nous répéterons ici ce que nous avons dit déjà à propos du *Statistical Inference in Dynamic Economic Models :* il faudrait être un professionnel hautement qualifié pour en rendre compte. Et c'est là où nous ne cessons de ressentir une angoisse : celle de voir se creuser davantage une faille entre deux familles d'économistes. Plutôt que d'élargir cette faille, il faudrait, au contraire, la remplir (*fill the gap*, comme disent les keynésiens à propos de la déflation). Or,

malheureusement, l'heure de ce franchissement n'est pas encore arrivée. Nous en sommes encore à celle de la mise au point de l'appareillage. Ce ne sont que les mathématiciens chevronnés qui peuvent seuls se comprendre entre eux dans cette phase. La partie III de cet ouvrage en est un témoignage : quatre contributions y expriment des méthodes nouvelles qui exigent un grand effort de compréhension. Il faut s'initier à la théorie des espaces vectoriels. Le « linear programming » consiste à trouver le maximum d'une forme linéaire sujette à des inégalités linéaires : une possibilité de solution réside dans la méthode des *cônes convexes polyédraux*. Un autre problème consiste à déterminer la valeur optimum d'un jeu à deux sujets (*zero-sum two-person game*), et c'est la jonction du « linear programming » et de la méthode von Neumann-Morgenstern. Nos auteurs utilisent une « matrice générale » adéquate.

On ne peut que rendre hommage à la *Cowles Commission* pour cette nouvelle monographie. Evidemment, la plupart des auteurs français sont assez éloignés de ces tentatives économétriques, qui paraîtront ésotériques à la plupart. Leur silence recouvrira ou du respect ou du scepticisme. Nous regrettons pour notre part que l'ensemble de ces rapports ne soient pas dominés, reliés et appréciés par un esprit qui ait davantage le souci des autres, nous voulons dire de ceux qui ne font pas partie de la grande et redoutable école économétrique. Bien que le moment de la présentation pédagogique ne soit pas encore arrivé, un jugement, dégagé des soucis de la technique pure, plus soucieux de philosophie, serait tout de même et dès maintenant nécessaire, non seulement pour les autres, mais aussi pour les bâtisseurs de ces savants modèles.

Henri GUITTON.

Histoire des doctrines économiques.

Bertolino (Alberto), *Esplorazioni nella storia del pensiero economico.* Un vol. in-8° de XI-417 p., Firenze, La Nuova Italia, 1950.

Les « explorations » de M. A. B. l'ont conduit, tantôt à découvrir, ou presque, des écrivains jusqu'ici peu signalés par les historiens de la pensée économique, tantôt à mettre en lumière, chez des auteurs depuis longtemps étudiés et classés, des points de vue ou des attitudes doctrinales jugées dignes d'une étude plus approfondie ou renouvelée.

Ces auteurs, d'inégale importance, sont aussi de nationalités diverses, comme d'époques très diverses aussi. Les uns sont célèbres, les autres peu connus, soit d'une manière absolue, soit en tant que relevant de l'histoire économique.

Parmi les onze chapitres du livre, le premier est consacré à quelques considérations générales sur la pensée économique grecque et romaine. Quelques autres à l'étude des tendances de notre économie contemporaine (chez Sombart, chap. VIII; Keynes, chap. X; Beverdige, chap. XI). Plusieurs des essais les plus intéressants concernent des auteurs, ou des discussions économiques du Moyen Age ou des siècles suivants (XVIe-XVIIIe). Signalons notamment (chap. II) l'étude consacrée à un auteur jusqu'ici peu connu de nos historiens économistes, Gower, poète du XIVe siècle (1330-1408), dont l'œuvre, d'ailleurs toute dominée par un esprit de traditionnalisme médiéval et conservateur, s'inspire cependant aussi d'un intérêt marqué pour les questions nationales et les problèmes concernant la classe des commerçants et celle des propriétaires fonciers, envisagés d'un point de vue réaliste.

Deux chapitres intéressants sont consacrés à des auteurs qui ont traité, au XVIII[e] siècle, des problèmes de la population. Le premier, un Suisse, qui vivait de 1720 à 1805, et dont on ne connaît guère que le nom, Schmidt d'Averstein, et la réputation d'« illuministe »; le second, l'économiste italien, Gaetano Filangieri (1752-1788).

En ce qui concerne le dernier, dont on a discuté s'il peut être, ou non, classé parmi les précurseurs de Malthus, M. B. se prononce nettement pour la négative [1]. Quant à Schmidt d'Averstein, auteur d'un gros ouvrage intitulé *Principes de législation universelle* (traduction italienne de 1777-1778), M. B. ne le retient pas comme tel; mais il signale l'importance des considérations présentées par lui au sujet du problème économique et politique de la population, soit qu'on l'envisage abstraitement, soit qu'on le pose d'une manière réaliste, dans ses rapports avec l'Etat ou la société (p. 254-259).

Citons encore deux chapitres intéressants, consacrés l'un à Bacon et à ses vues économiques (entre autres encore à celles touchant au problème de la population); l'autre (un des plus importants de l'ouvrage), à Fénelon et à sa politique économique.

Cette dernière étude, où, à propos de Fénelon et des dernières années du règne de Louis XIV, l'auteur est amené à développer quelques considérations sur l'état économique et social de la France à cette époque, comporte un tableau peut-être exagérément pessimiste de cet état. Celui-ci fut sans doute fâcheux durant ces dernières années du règne, du fait de la lutte soutenue contre une grande partie de l'Europe, — et qu'il fallait bien soutenir (car, enfin, il ne pouvait être question, pour la France, de laisser se rétablir, en Espagne, une dynastie germanique et se retrouver en présence, à nouveau, du danger qu'avait incarné Charles-Quint). — Mais, pendant la plus grande partie du règne de Louis XIV, comme sous ceux de Louis XV et de Louis XVI, la France fut, en réalité, une des régions les plus prospères de l'Europe. Et il est plus que douteux que la Révolution soit sortie d'un excès de misère du peuple français comme des historiens, souvent tendancieux, l'ont enseigné. En réalité, ni les grandes révolutions sociales ne sont faites par les classes les plus misérables et au temps de leur plus grande misère, ni les révolutions politiques par les classes les plus inférieures et au temps de leur plus grand assujettissement. Elles ne réussissent, en général les unes et les autres, qu'au profit des classes déjà parvenues à un certain degré, au moins relatif, de prospérité, un minimum de bien-être et de culture, et de cette conscience de leur force qui suppose déjà un certain progrès économique et culturel. La France des XVII[e] et XVIII[e] siècles a connu (comme celle du XX[e]) de durs et difficiles moments; mais elle n'était pas — tant s'en faut — le pays le plus misérable de l'Europe. Elle était plutôt celui où les classes inférieures de la population (exception faite peut-être pour l'Angleterre; encore faudrait-il y regarder de près) jouissaient du maximum relatif de bien-être.

D'une manière générale, les auteurs d'ouvrages sur l'histoire des doctrines économiques auront intérêt à ne pas négliger de tenir compte des recherches de M. B. et d'utiliser ses consciencieux et intéressants travaux.

René Gonnard.

1. J'ai indiqué, dans mon *Histoire des doctrines de la population* (p. 255), les raisons qui peuvent être invoquées dans les deux sens.

Histoire des faits économiques.

Franck (Louis R.), *Histoire économique et sociale des Etats-Unis de 1919 à 1949*. Un vol. in-8° de 304 p., Paris, Aubier, Editions Montaigne, 1950.

Les études de langue française consacrées aux Etats-Unis sont exposées à deux dangers : ou bien elles se limitent à une simple description de caractère documentaire. Le domaine qu'elles explorent est si riche qu'elles n'en épuisent pas la substance. Tout compte fait, ces monographies nous laissent sur notre soif. Ou bien elles s'attachent à juger. Insuffisamment étayées sur les faits, leurs conclusions dénotent alors une grande ignorance et une incompréhension non moins flagrante de la matière qu'elles prétendent nous expliquer.

L'ouvrage de L. F. ne tombe dans aucun de ces deux travers. Tout le monde connaît le remarquable livre que l'auteur a publié en 1937 sur l'*Expérience Roosevelt et le milieu social américain*. Depuis lors, il a séjourné plusieurs années aux Etats-Unis. Il y a exercé des fonctions officielles. Le fait d'être mêlé à la vie américaine devait inciter un esprit ouvert et curieux comme le sien à se référer, au-delà de son expérience quotidienne, aux bases institutionnelles et aux textes qui, rapidement, transformaient celles-ci. C'est cette expérience, doublée d'une étude exhaustive, que nous restitue l'*histoire économique et sociale des Etats-Unis*. Sans doute, si les souvenirs d'un séjour prolongé ne sont point étrangers aux vues qui nous sont exposées, L. F. a-t-il eu la coquetterie de n'en rien laisser transparaître. Mais ceux qui le connaissent ne peuvent pas ne point deviner, sous cette impassibilité apparente, les réflexes qui animent, dans chacun de ses écrits et de ses actes, le haut fonctionnaire et le professeur : une profonde sympathie humaine que discipline un impitoyable détachement, les élans du cœur que contrôle la rigueur de l'intelligence. Je me suis demandé, en lisant son dernier livre, si les jugements les plus favorables de l'auteur n'allaient pas à ce qui lui était le moins sympathique et si la sévérité — à vrai dire aussi tempérée que possible — qui perce çà et là ne visait point surtout à réfréner sa propre adhésion. Cette lecture m'aurait convaincu, s'il en avait été besoin, que ce qu'on appelle objectivité n'est que l'aboutissement d'une certaine pudeur de pensée.

Certes, l'histoire que nous conte L. F. est de celles où il est malaisé de ne point prendre parti : de 1919 à 1949, c'est l'histoire d'une révolution. Révolution moins spectaculaire, en tout cas moins explicite, que celles qui se sont produites en France, mais peut-être plus profonde, en ce sens que, là où les avatars de nos institutions laissaient intacte l'infrastructure, où de nouveaux privilèges succèdaient aux anciens, les retouches apportées par les démocrates américains à l'usage d'une constitution intangible traduisaient une transformation radicale des mœurs, spontanément issue des principes de cette constitution. L'apparition des forces syndicales, la consécration de leur règne en face d'un patronat que la législation antitrust maintient en état d'alerte et que l'exlusion presque absolue de toute situation héréditaire préserve de la routine est un fait dont l'auteur souligne justement l'importance. Mais, à l'encontre de ce qu'un esprit familiarisé avec les seules mœurs politiques européennes pourrait croire, loin d'être l'amorce d'une division, cette prédominance du syndicalisme est au contraire un facteur d'unité. De même — et c'est encore un fait que l'Européen discerne mal — « la grande crise des années 1929-1933 et la lutte contre la crise furent, aux Etats-Unis, facteurs d'unification » (p. 108).

Pareille unité, fondée sur l'esprit de coopération et encore imprégnée, malgré les apports étrangers, de non-conformisme puritain est un phénomène presque inintelligible pour qui appartient à un pays comme le nôtre, épris d'unité formelle, mais où la féodalité ouvrière s'oppose à la féodalité patronale, la féodalité agricole aux féodaux industriels où l'esprit scolastique se qualifie à tort de cartésien, et qui n'échappe au totalitarisme que parce que, dans les domaines essentiels, celui de la mystique et celui des intérêts, des dogmes adverses se font contre-poids en s'affrontant.

Cette unité foncière, non exempte d'uniformité sous le manteau d'arlequin des sectes, des clubs, des confréries, des Etats, des fortunes et des climats, si étrangère à notre comportement national, unité dont il n'y a pas à tirer un modèle, mais une leçon, le livre de L. F. la décrit avec précision et, ainsi, aide à la comprendre. Par contraste, il nous aide aussi à nous mieux comprendre nous-mêmes.

P. Dieterlen.

Géographie économique.

Leprince-Ringuet (Félix), *L'avenir de l'Asie russe*. Un vol. in-8°, de 244 p., Paris, Flammarion, Bibliothèque de Philosophie scientifique, 1951.

On trouvera dans cet ouvrage de géographie économique une documentation abondante et récente sur les climats, les ressources agricoles et minérales, la mise en valeur du territoire, les transports, le peuplement, etc. Des résumés, à la fin de chaque chapitre, aideront le lecteur à saisir l'essentiel sans se perdre dans le détail. Dans l'ensemble, l'ouvrage, avec ses cartes et ses tableaux, sera précieux comme source d'information.

Les conclusions qui s'en dégagent confirment ce que nous croyons savoir de l'Union soviétique. Bornons-nous à un échantillon : « Ce qui réduit encore le rendement, c'est tout l'attirail des contrôles techniques et politiques. D'après le même auteur (Littlepage, qui les a vus à l'œuvre), pour quatre abatteurs de charbon on compte un ingénieur, un contremaître, un technicien, un commissaire politique et un policier. Le directeur fait des prévisions modestes pour ne pas avoir de mauvaises surprises. Il a d'ailleurs une rémunération supplémentaire de 50 % des excédents de profits qu'il doit répartir, mais qui en fait va plus à la direction et aux cadres qu'au reste du personnel. » (P. 199.)

On souhaite que ce livre, bourré de faits précis, aide à détruire le mythe néfaste d'une Russie heureuse, prospère, puissante et... pacifique.

Robert Mossé.

Institut national de la statistique et des études économiques, *L'Asie soviétique*. Etudes et documents, série D, 3. Un vol. de 232 p., Presses Universitaires de France, 1949.

Essai de synthèse des renseignements disponibles à la date de la publication sur la structure géographique et économique de l'Asie soviétique. Sont étudiées successivement les quatre grandes régions qui la composent : Extrême-Nord sibérien, ensemble Oural-Sibérie, Est sibérien, Asie centrale, avec, pour chacun d'eux, une description géographique, un essai de recensement des ressources naturelles, un essai de précision du degré

d'avancement de leur mise en valeur et, enfin, des indications sur les moyens de transport. L'expansion soviétique dans les pays limitrophes est ensuite évoquée.

D'intéressantes cartes éclairent cette documentation que l'I.N.S.E.E. lui-même présente comme largement dépassée par la réalité et n'offrant pas toute la précision désirable, étant données les difficultés éprouvées pour la rassembler. Ouvrage utile cependant dans la mesure où il s'efforce de décrire les bases sur lesquelles s'édifie rapidement aujourd'hui l'industrialisation de cet immense ensemble (17 millions de kilomètres-carrés, soit les deux tiers de plus que la superficie de l'Europe).

J. Lajugie.

Démographie.

Melnyk (Myroslaw), *Les ouvriers étrangers en Belgique*. Un vol. in-8° de 183 p., Institut de Recherches économiques et sociales, Louvain. Nauwelaert, édit., 1951.

Cet ouvrage passe en revue tous les problèmes posés par l'immigration ouvrière en Belgique. Nous attirerons ici l'attention sur les pages faisant appel à des thèmes aussi familiers aux économistes que l'optimum économique de population et les relations entre les migrations et les mouvements conjoncturels.

Disciple du professeur Dupriez, M. M. ne manque pas de fournir les statistiques essentielles permettant d'apprécier et de situer les faits démographiques et économiques dans lesquels s'insèrent les mouvements particuliers étudiés. M. M. fait de sérieuses réserves sur la théorie de l'optimum économique de population : il nie tout d'abord l'existence même d'un chiffre représentant cet optimum, car il estime seulement possible de déterminer des chiffres extrêmes à partir desquels il y aurait sous-population ou surpopulation. D'autre part, il reproche à cette théorie son caractère exclusivement statique. M. M. rejoint ainsi Beveridge, qui écrivait : « Si la valeur optima de la population de la Grande-Bretagne, pour le 31 mars 1930, apparaissait par révélation divine à un économiste, la nuit de cette date, la seule chose dont il pourrait être sûr en se réveillant le 1er avril, c'est que le chiffre ne serait déjà plus valable. »

Après avoir tracé l'évolution du revenu national belge depuis 1913, M. M. se livre à une étude comparée des budgets ouvriers entre 1853 et 1929, ce qui lui permet d'affirmer que la Belgique n'est pas surpeuplée.

M. M. reprend enfin la méthode exposée dans l'ouvrage classique de Harry Jerome, *Migration and Business cycles*, et constate que la courbe d'immigration en Belgique correspond, dans son ensemble, à celle des fluctuations conjoncturelles de la production de fonte.

Bref, une étude documentée, faite par un théoricien averti.

Georges Malignac.

Statistique.

Camy (Pierre), *L'organisation et le fonctionnement des services gouvernementaux de Statistique générale et d'Etudes économiques en France et au Luxembourg*. Un vol. in-8° de 94 p., Luxembourg, Institut luxembourgeois des Sciences administratives, 1951.

L'auteur retrace l'évolution et les différentes activités de l'organisation statistique en France et au Luxembourg.

En France, le premier organe de statistique, nommé « Bureau de statistique », et problablement créé par L. Bonaparte (vers 1800), fut appelé à être maintes fois réorganisé au cours de la Restauration, du Second Empire et de la IIIe République, avant d'aboutir au service dit de « Statistique générale de la France », placé sous l'autorité du ministre du Travail en 1910.

La statistique générale, après avoir fusionné avec l'Institut de Conjoncture et divers services du ministère de l'Economie nationale, a pris le nom de « Service national des Statistiques », puis d' « Institut national de la Statistique et des Etudes économiques pour la Métropole et la France d'outre-mer ». L'auteur décrit ensuite longuement la structure actuelle de l'I.N.S.E.E.

Au Luxembourg, une Commission permanente de statistique fut instituée en 1855. Son activité fut mise en sommeil assez rapidement. Une nouvelle Commission permanente de statistique et un service d'exécution furent institués en 1900.

De 1900 à 1945, le service d'exécution souffrit beaucoup du manque de personnel. Il fut réorganisé en 1945 et devint l' « Office de la Statistique générale ».

Le domaine d'activité de l'Office s'étend aux statistiques démographiques, agricoles, financières, des prix, des accidents et à la population d'un Annuaire officiel.

L'Office de statistique a, en outre, des rapports très étroits avec le « Service d'Etudes et de Documentation ».

Le personnel de l'Office de Statistique comprend un chef de service, un chef de bureau, quatre contrôleurs et un certain nombre de commis et d'expéditionnaires. Le Service d'Etudes comprend un chargé d'études en chef qui doit assurer la coordination des travaux des deux services, trois chargés d'études, un secrétaire, deux commis-rédacteurs et des expéditionnaires.

Ces deux organes, tout en restant services autonomes, sont rattachés administrativement au ministère des Affaires économiques.

L'auteur conclut en rapprochant les services statistiques de la France et du Luxembourg et en souhaitant que celle-là serve de guide à celle-ci.

R. Dumas.

Dubester (Henry G.), *Catalog of United States Census Publications 1790-1945*. Un vol. de 320 p., Washington, 1950.

Le Bureau of the Census, rattaché au ministère du Commerce, constitue le principal des services de statistiques, d'ailleurs assez dispersés, des Etats-Unis. La série de ses publications, depuis l'origine, c'est-à-dire depuis le premier recensement qui eut lieu en 1790, est fort longue. Le présent catalogue en donne la liste de 1790 à 1945. Il est divisé en deux parties : la première comprend les publications relatives aux résultats des recensements qui ont lieu à intervalles réguliers de dix ans; la seconde, les autres publications du Bureau of the Census. Aux recensements décennaux de la population sont d'ailleurs souvent annexés des recensements de l'agriculture et de l'industrie. Les publications autres que décennales sont groupées par sujets-matières. Outre l'*Annuaire statistique* publié au début, en 1878, par le ministère des Finances, puis, après diverses vicissitudes, depuis 1938, par le Bureau of the Census, ces publications, fort nombreuses, comprennent notamment des estimations de la population dans

l'intervalle des recensements, des recensements de l'industrie et du commerce indépendants de ceux de la population, des statistiques de la mortalité et de la morbidité, des enquêtes spéciales sur le chômage, des statistiques financières, etc. Le catalogue ne se borne pas à énumérer les titres des publications, il fait suivre celui de la plupart d'entre elles d'une brève analyse. A la fin du volume, se trouve un précieux index alphabétique. Ainsi, on a l'idée de la mine de richesses de documents statistiques que constituent les publications du Bureau of the Census.

M. Apchié.

Institut d'observation économique, *Les indices du coût de la vie et des prix. Les différentes méthodes de calcul.* Etude spéciale, n° 7. Un vol. de 78 p., Presses Universitaires de France, 1951.

Les études comparatives auxquelles peuvent donner lieu les variations dans le temps du coût de la vie ou du pouvoir d'achat des salariés présentent autant d'intérêt pour l'économiste que pour le sociologue, et rarement leur appréciation a soulevé, du fait de l'instabilité monétaire, autant de discussions qu'aujourd'hui.

Malgré cela, ou à cause de cela, nous ne disposons pas encore en France d'indices satisfaisants du coût de la vie et des prix et chaque réunion de la Commission supérieure des conventions collectives donne lieu à une bataille de chiffres entre les représentants des employeurs, des salariés, des agriculteurs, des familles nombreuses qui brandissent chacun des indices, établis sur des bases différentes, et justifiant des politiques entièrement opposées.

A défaut d'une méthode de calcul s'imposant à tous, gouvernement et particuliers, du moins était-il souhaitable de faire connaître les diverses méthodes utilisées en France, afin de pouvoir apprécier sainement la portée des résultats obtenus par chacune d'elles.

Tel est l'objet de l'utile brochure de l'I.O.E. que réunit toute la documentation nécessaire sur la nature, la composition et l'établissement des indices calculés par divers organismes publics ou privés (Institut d'observation économique, Institut national de la statistique et des études économiques, Commission supérieure des conventions collectives, Conseil économique, Institut national d'études démographiques, Confédération générale du travail, Cartel interconfédéral, Union nationale des Associations familiales, Mouvement populaire des familles, etc.).

J. Lajugie.

Institut d'observation économique, *L'économie française en graphiques.* 1er volume (1949-1950). Un vol. de 160 p., Publications économiques et sociales, 1951.

L'Institut d'observation économique, qui, sous la direction de M. Jean Romeuf, publie chaque mois d'utiles renseignements statistiques dans *L'Observation économique*, tient à jour pour ses études une série de graphiques relatifs à l'évolution des divers secteurs économiques. C'est une première série de ces graphiques qu'il a eu l'heureuse idée de rendre accessible à tous ceux qui suivent ses travaux.

Dans ce premier volume, sont regroupés les graphiques retraçant l'évo-

lution en 1949 et 1950 des principaux phénomènes concernant la démographie et l'emploi, le coût de la vie, les prix et le pouvoir d'achat, l'énergie et les transports, la production industrielle et l'agriculture, les finances publiques et privées, le commerce intérieur et extérieur. Ils sont présentés presque sans commentaires, l'I. O. E. s'étant contenté de faire précéder chacune des parties de l'ouvrage d'une note très résumée sur l'évolution générale au cours de la période considérée.

Sans méconnaître le caractère très particulier d'une telle publication et tout en comprenant les raisons de la discrétion des auteurs, on peut cependant la trouver excessive, et puisqu'il s'agit avant tout de mettre à la disposition des lecteurs un instrument de travail utile, souhaitons que ceux-ci puissent trouver dans les éditions ultérieures, exigées par la mise à jour, des développements un peu plus substantiels leur rappelant, sans qu'ils aient à se reporter à des ouvrages spécialisés, les faits principaux qui ont influé sur les évolutions enregistrées.

Souhaitons aussi, pour répondre à la demande de suggestions formulée par les auteurs, que le prochain volume comporte, en plus du sommaire indiquant les secteurs économiques étudiés, une table détaillée, par objet, des divers graphiques présentés.

J. Lajugie.

Industrie et organisation de la production.

Jeanneney (J.-M.) et Colliard (C.-A.), *Economie et droit de l'électricité.* Un vol. in-4°, 276 p., Paris, Editions Domat-Monchrestien, 1950.

Si l'étude des chemins de fer a fait l'objet de nombreux travaux économiques et juridiques, celle de la production, du transport et de la distribution de l'énergie électrique n'a suscité en France que des travaux fragmentaires. On n'a fait que rarement le rapprochement entre ces deux fournisseurs de services et leur développement; J. M. Clark avait cependant montré quelques analogies de fonctionnement dans *Overhead Costs*. On ne peut donc qu'accueillir avec satisfaction la première pierre posée par MM. J. et C. S'attachant particulièrement à l'énergie hydraulique, M. J. donne un aperçu d'ensemble des conditions et des principaux problèmes économiques de cette industrie, et surtout rassemble un choix heureux de statistiques et de graphiques bien présentés, évitant ainsi au lecteur non averti de les rechercher dans des publications dispersées. M. C. traite de son côté des principaux problèmes juridiques, en faisant justement remarquer que la nationalisation a tranformé de nombreuses situations juridiques, en particulier celle du concessionnaire, et qu'il y aurait lieu de préciser et d'adapter ce qui subsiste de la législation antérieure à 1946, d'établir ainsi un Code de l'électricité. Il insiste à juste titre sur l'établissement et les variations des tarifs, prévus dans les cahiers des charges; ceci illustre, s'il y en avait besoin, que l'économie ne saurait sans se dessécher être isolée et enseignée seule. Ce livre, qui unit fort justement l'aspect économique et l'aspect juridique, marque bien l'interdépendance nécessaire de ces disciplines dans les services publics industriels; la notion même d'« optimum économique » est-elle pure de toute idée non économique et mérite-t-elle bien son nom ?

L'intérêt de l'étude de M. J. est de montrer combien certains schémas théoriques de formation de prix, les études globales, sont irréels et inexacts dans l'industrie électrique où la simultanéité de la production et

de la consommation — caractère commun à de nombreux services —, la diversité des sources d'énergie et de leurs coûts, la nécessité et l'importance d'une réserve de capacité de production, les emplois variés font qu'il existe de multiples catégories de kWh. et cela conduit à, dirions-nous, la « personnalisation » accentuée des tarifs. Ceux-ci ne devraient-ils pas même refléter la conjoncture : ne vaut-il pas mieux élever les tarifs l'hiver aux heures de pointe plutôt que pratiquer des délestages ou des restrictions brutales et uniformes ? Devant la pénurie de charbon et l'insuffisance de la capacité de production en Angleterre, cette solution fut préconisée.

Beaucoup de problèmes sont esquissés, ce qui suscitera certainement des recherches. Au point de vue historique et géographie économique, il y aurait lieu de faire un parallèle entre le développement des chemins de fer et celui de l'électricité; la carte du réseau de transport d'énergie électrique ne révèle-t-elle pas les mêmes défauts que la carte du réseau ferré, notamment une trop grande centralisation vers Paris. On peut se demander si l'emprise administrative de Paris et l'absorption par cette dernière de l'électricité en provenance du Massif central n'a pas empêché la création d'industries sur place, comme cela a été réalisé dans les Alpes à une époque où l'électricité n'était pas transportée à longue distance. Il y aura lieu d'étudier comment conjuguer rationnellement les diverses réserves et les divers types de production, l'influence de l'inflation sur les divers coûts des diverses sources d'énergie (coût historique, coût de développement); les modes de financement; est-ce que le coût marginal est une simple construction de l'esprit impossible à déterminer dès qu'il s'agit de multiples productions déversées sur le réseau d'interconnexion; comment opérer un découpage rationnel du territoire au point de vue de la distribution, de façon à avoir un « management » efficace et que le consommateur puisse faire entendre sa voix, voilà quelques-unes des études dont nous espérons que le livre de MM. J. et C. sera le point de départ, ce qui permettra peu à peu d'élaborer l'économie générale des services publics industriels.

F. Trevoux.

Echanges intérieurs et organisation commerciale.

Commerce américain et productivité. Rapport de la mission d'étude des structures et techniques commerciales américaines. Un vol. de 356 p., Paris, Presses universitaires de France, 1951.

Dans le cadre du programme d'assistance technique de l'E.C.A., une mission d'études de la productivité commerciale a été envoyée aux Etats-Unis en avril-mai 1950. Elle comprenait dix-huit techniciens de l'organisation commerciale et salariés du commerce, groupés sous la direction de M. Catherine, chef du service de l'économie commerciale au ministère de l'Industrie et du Commerce.

Le rapport de cette mission constitue vraisemblablement la première étude d'ensemble publiée en France sur la structure et les méthodes du commerce américain.

Les idées fondamentales de l'ouvrage peuvent se résumer ainsi :

1° Le commerce tient une place importante dans l'économie générale des Etats-Unis; il occupe 15 % de la population active; la proportion n'est que de 6,5 % en France.

2° Mais cette expansion du commerce se combine avec une concentration plus poussée; à population égale, il y a deux fois moins de points de vente aux Etats-Unis qu'en France.

3° Le coût de la distribution pourrait apparaître relativement élevé si on le mesurait au pourcentage de la valeur des produits distribués (40 % en moyenne).

Cela ne veut pas dire que la productivité du commerce est plus faible aux Etats-Unis qu'en France. Cela signifie seulement qu'il y a un moindre rapport entre les productivités commerciales qu'entre les productivités industrielles de la France et des Etats-Unis.

Supposons par exemple que les productivités de deux pays soient dans le rapport 2 pour le commerce et 4 pour l'industrie. Le « coût de la distribution » sera relativement plus lourd dans le pays à haute productivité.

Ainsi s'établit approximativement la comparaison entre les Etats-Unis et la France. L'importance relative des marges de distribution peut masquer le fait que la productivité commerciale aux Etats-Unis est deux à trois fois la nôtre.

C'est là un point important et sur lequel, à notre sens, il eût été désirable que le rapport de la mission mît davantage l'accent.

4° La productivité réelle du commerce américain apparaît encore plus forte si l'on tient compte de l'abondance des services qu'il met à la disposition du consommateur.

Parmi ces services, les plus importants sont peut-être les moins apparents : par exemple, le souci apporté par le commerçant américain à sélectionner les produits à la lumière d'une étude scientifique des goûts de la clientèle et de l'utilisation des produits.

5° La productivité ne cesse de s'accroître; on estime, par exemple, que les marges brutes dans les magasins d'alimentation de détail ont été réduites en trente ans de 40 % à 16 %. Le développement des formes modernes de commerce de détail (super-marchés et libre-service) annonce de nouvelles compressions des coûts.

6° Quels sont les facteurs de cette haute productivité du commerce américain ? Deux méritent d'être soulignés :

a) La richesse des informations que l'Administration fédérale met à la disposition des commerçants pour orienter leur activité; ces informations ont leur source dans des statistiques qui émanent des entreprises elles-mêmes; le commerçant américain est renseigné par l'Etat parce qu'il a contribué à renseigner l'Etat.

b) L'absence de discriminations fiscales handicapant les formes de commerce progressives, telles que les magasins à succursales multiples, les magasins à prix unique et les camions-bazars.

En résumé, dans le commerce comme dans l'industrie, la productivité américaine tient vraisemblablement à la conjugaison de deux causes : la *concurrence* et la *coopération*. Cette coopération se manifeste dans la recherche et dans la diffusion des informations; elle joue aussi bien entre les entreprises elles-mêmes qu'entre les entreprises et l'Administration; elle éclaire le marché concurrentiel.

D'où une notion de la « concurrence » assez différente de ce que certains défenseurs français de la libre-entreprise désignent par ce terme.

L'économie française, prise dans son ensemble, souffre gravement de l'équivoque, savamment entretenue, entre « libéralisme » et « anarchie

subsidiée ». Aussi ne peut-on que louer les auteurs du rapport de conclure avec courage :

« Nous ne pouvons que déplorer que, dans le même temps où chacun proclame l'urgence pour notre pays de poursuivre un vaste programme de redressement économique et d'accroissement du pouvoir d'achat de la main-d'œuvre, des organismes professionnels et interprofessionnels informés cependant de ces nécessités et qui puisent dans le slogan de la liberté l'essentiel de leurs mots d'ordre aient encore la curieuse inconséquence d'en appeler aux Pouvoirs publics pour leur demander d'interdire purement telle catégorie d'activité parce qu'elle gêne ou serait susceptible de gêner les intérêts immédiats de leurs mandants. »

DAYRE.

Echanges internationaux.

Pasqualaggi (G.), *Tendances et perspectives des échanges commerciaux entre la France et les Etats-Unis*, Institut d'observation économique, étude spéciale, n° 6. Un vol. ronéotypé de 83 p., *L'Observation économique*, Paris, 1950.

Entre le 3 avril 1948 et le 2 avril 1950, plus de la moitié des importations indispensables à notre économie ont été financées par l'Aide Marshall. Celle-ci devant prendre fin en 1952, est-ce que d'ici là l'économie française se sera adaptée de manière à être en mesure d'assurer, par ses propres moyens, son équilibre ?

C'est ce que recherche l'auteur en examinant successivement l'évolution des échanges commerciaux entre la France et les Etats-Unis et les données générales de la politique d'importation de ceux-ci.

Après avoir souligné, à la fois, l'impérieuse obligation où nous sommes d'accroître nos exportations vers les Etats-Unis et la régression constante de celles correspondant à nos préférences traditionnelles, il essaie de dégager les perspectives d'avenir et les choix qu'elles impliquent : politique des prix, de la qualité des produits, de la propagande, des investissements.

Etude sommaire mais documentée et intelligente et qui va à l'essentiel.

J. LAJUGIE.

Crédit et banques.

Cauboue (P.), *Technique des opérations de banque et de bourse*. Un vol. in-8° de 260 p., Paris, Delmas, 1951.

Bien que poursuivant un but didactique, le nouveau livre de M. C. apporte sur la pratique actuelle du crédit les vues pénétrantes d'un de nos meilleurs praticiens. Si, en thèse générale, on peut affirmer que la technique elle-même n'a guère évolué depuis plusieurs décades, la modulation elle-même du crédit, ce qu'on appelle improprement sa mobilisation, a subi quelques modifications. Jadis, les banques privées ne tablaient en général que sur le réescompte de leur papier à la Banque de France. Dès après la première guerre, les nécessités de la reconstruction, les besoins du réarmement impliquèrent le recours à un crédit d'une durée excédant celle du crédit classique à court terme. D'où l'intervention du Crédit national, ultérieurement la création de la Caisse nationale des marchés

de l'Etat, plus récemment la constitution d'institutions spécialisées qui devaient en quelque sorte prolonger l'action quelque peu défaillante des banques de crédit à moyen terme, anémiées par manque de capitaux (on se rappellera que ces banques se procuraient surtout ces capitaux par le placement de bons de caisse, placement qui se révèle actuellement particulièrement laborieux).

M. C. expose dans son livre, outre les procédés classiques, les nouveaux modes de financement, avec clarté et précision. Utile aux candidats à de nombreux diplômes, son travail appellera opportunément l'attention des praticiens sur les modalités nouvelles du crédit. Et l'on incline à croire que ce ne sera pas superfétatoire, même pour les techniciens les plus chevronnés.

Ch. Penglaou.

Syndicalisme.

Waline (Pierre), *Les syndicats aux Etats-Unis. Leur force et leur originalité.* Un vol. de 191 p., Paris, Librairie Armand Colin, 1951. Numéro 22 des Cahiers de la Fondation nationale des Sciences politiques.

Notre époque de spécialisation n'est plus très favorable aux grandes synthèses d'histoire sociale, aux vastes descriptions d'un régime ou d'une civilisation politiques donnés; peut-être ce repliement inévitable justifie-t-il, comme une compensation, l'admiration qui nous saisit encore à la lecture des trois volumes de Tocqueville : *La Démocratie en Amérique*, des deux volumes de James Bryce sur *The American Commonwealth*, ou même d'un des derniers ouvrages de Harold J. Laski : *The American Democracy.* Mais nous voulons pénétrer plus avant au cœur même des grands problèmes de la société américaine, nous voulons connaître ses mécanismes, son originalité, les possibilités et les conditions de son équilibre; cette connaissance approfondie, n'impose-t-elle pas leur caractère monographique aux travaux qui en traitent ?

Tel est précisément le cas du récent ouvrage de M. P. W. sur *Les syndicats aux Etats-Unis*. En un nombre de pages limité, il nous apporte une masse considérable de renseignements actuels (ou presque actuels) clairement présentés et classés; il est alerte, vivant, d'une agréable lecture. C'est un fort bon travail et qui occupera une place de choix dans la liste déjà longue des ouvrages consacrés par nos compatriotes au syndicalisme américain.

M. André Philip nous avait décrit dans son beau livre *Le problème ouvrier aux Etats-Unis* le reflux dramatique des années 1919-1927, les convulsions d'un syndicalisme déchiré, en proie aux difficultés sociales qui suivirent la première guerre mondiale. M. Robert Marjolin laissait entrevoir à la fin de son *Evolution du syndicalisme aux Etats-Unis, de Washington à Roosevelt* les signes avant-coureurs du redressement promis par le New-Deal en 1933-1935. Mais ce redressement devait être lent et traversé de bien des épisodes dramatiques : la grande enquête conduite par le sénateur Robert La Follette, sur les violations de la liberté de parole et des droits du travail et publiée en 1938 (S. Res. 266), montra qu'à la veille de la seconde guerre mondiale, le syndicalisme libre était encore loin d'avoir gagné la partie.

C'est au contraire l'Eglise triomphante que nous dépeint M. W. ou, si l'on veut, un grand syndicalisme qui, délaissant les manifestations ro-

mantiques, est devenu purement technique ou même technocratique. Il ne pouvait évidemment le faire que jusqu'au début de 1951 : un très court appendice résume les débuts de la controverse de l'hiver dernier au sein du *Wage Stabilization Board* : si les Etats-Unis nous offrent de magnifiques sujets d'enquêtes, la hâte de leur évolution risque aussi de nous essouffler quelque peu. Groupant 16 millions d'adhérents, soit le sixième de la population d'âge majeur, les grandes centrales ouvrières américaines, de plus en plus concentrées et que guette déjà une excessive bureaucratisation, jouent aujourd'hui dans la vie politique, sociale, voire diplomatique du Continent, un rôle de tout premier plan. Leurs chefs, largement payés, aidés par des équipes de chercheurs ardents et entraînés, bénéficiant d'un prestige immense, dotés de pouvoirs « présidentiels » sinon dictatoriaux, discutent bien souvent d'égal à égal non seulement avec les dirigeants de l'industrie, mais avec le président, les chefs de l'administration civile et militaire. L'auteur étudie successivement la puissance et l'organisation des syndicats ouvriers, leurs chefs, leurs tendances, leur attitude à l'égard de la libre entreprise et de la politique, leur rôle dans l'entreprise, la technique des conventions collectives et, finalement, les relations des syndicats et de l'Etat. Encore qu'un court chapitre d'une dizaine de pages soit consacré aux organisations patronales, c'est bien du syndicalisme ouvrier — et de celui-là surtout — que traite M. W.

Il l'a fait dans un esprit de réelle objectivité. Si certaines remarques concernant la loi Taft-Hartley (p. 174 : « Il nous semble paradoxal que l'idée ait pu venir de démolir les garde-fous qu'avait établis en 1947 la loi Taft-Hartley... C'est pourtant une prétention qui agita le Congrès des Etats-Unis pendant plusieurs mois en 1949 »), si certaines de ces remarques, disons-nous, révèlent de quel côté sont les inquiétudes de M. W., il s'exprime le plus souvent dans un esprit de sincère compréhension à l'égard de cette force jeune et déjà toute-puissante : ainsi (P. 28) de ses remarques sur l'*United Automobile Workers* et Walter Reuther; ainsi tout son chapitre si vivant et si coloré sur les chefs des syndicats, sur Gompers, Billman, Whitney, Green, Hutcheson, Dubinsky, Murray, Lewis et Reuther. C'est qu'au fond, comme notre auteur le souligne dans ses conclusions, syndicalistes et patrons sont, aux Etats-Unis, « gens de bonne foi qui pensent de même sur l'essentiel ». Les dirigeants ouvriers proclament à l'envi leur attachement à un régime capitaliste auquel ils doivent leur exceptionnelle prospérité matérielle; l'idée de classe leur demeure étrangère. La perméabilité sociale offre encore ce « *vertical climbing* » cher à la pensée américaine et qui permet toutes les ambitions. Le président de la *National Association of Manufacturers*, M. Robert Wason, est un ancien ouvrier; M. Otto Seyferth, président de la Chambre de commerce depuis mai 1950, un ancien organisateur syndical; M. Charles E. Wilson, président de la *General Electric C°* et chef de la mobilisation industrielle, est fils d'une humble femme de ménage. A quel oubli de leurs vieilles traditions révolutionnaires nos propres dirigeants devraient-ils consentir pour admettre certains traits pittoresques dont M. W. a semé son récit.

« En 1946, une fonderie de l'Alabama ayant déjà soixante ans d'existence et employant 150 ouvriers se déclara dans l'impossibilité d'accorder la hausse de 18,5 cents du salaire horaire consenti dans l'industrie. Après avoir pris connaissance des comptes de cette société, les experts de l'*U.A.W.* lui proposèrent, si elle s'engageait à payer ultérieurement les nouveaux salaires, de lui montrer comment elle pourrait supporter cette charge nouvelle. L'accord se fit... Peu de temps après, la marche de l'affaire permit le paiement du salaire majoré. » (P. 74-75).

Le système a prouvé son efficacité; à la fin de l'été 1950, les salaires hebdomadaires moyens dans l'industrie américaine étaient 2,5 fois supérieurs à ceux de 1939 et, compte tenu de la hausse du coût de la vie, procuraient aux ouvriers un pouvoir d'achat double de celui d'avant guerre. Cette pression constante du monde syndical, la méthode de l' « *All we can get* » sont incontestablement, pour les entreprises, la meilleure des incitations à une rationalisation sans cesse plus poussée. Les cinq « rounds » d'ajustement qui se sont succédé de février 1946 à novembre 1950 se soldaient par une hausse moyenne des salaires de 70 cents dans la sidérurgie, par la reconnaissance générale des clauses d'échelle mobile, l'association du personnel aux améliorations de productivité et l'introduction spectaculaire, dans les contrats de travail, des « *Health and Welfare Schemes* », améliorant pour la sécurité sociale les méthodes encore timides du gouvernement fédéral; d'après la Chambre de commerce américaine, sur 690 entreprises groupant 4 millions de salariés, les charges sociales globales consenties dans les contrats privés représentaient 16 % des salaires versés, alors que les cotisations officielles obligatoires se limitaient à 3 % tout au plus. Nous voyons dans ce développement récent de la sécurité sociale un signe de maturité bien plus que de vieillissement du peuple américain.

Bon gré mal gré, le patronat américain s'est adapté ou résigné à l'expansion syndicale, au caractère quasi obligatoire du syndicalisme de la closed shop ou de l'union shop peu entamé, quoi qu'on en ait dit, par la loi Taft-Hartley; tout aussi pragmatique que son personnel, il s'est incliné, momentanément au moins, devant la puissance du fait : « Well they are here : we might as well make the best of it ».

M. W. a ponctué son livre d'interrogations discrètes il n'a pas tenté de répondre. C'est, avons-nous dit, davantage un rapport qu'un ouvrage de philosophie politique; on notera avec lui quelques-uns des problèmes posés · La toute-puissance des chefs syndicaux est-elle compatible avec les postulats de la démocratie ouvrière et ne risque-t-elle pas de piétiner délibérément les minorités oubliées, qu'elles soient blanches ou de couleur ? La construction syndicale n'a nullement empêché que, dans ce grand et riche Continent, le tiers de la population ne reçut encore, en 1949, que 11 % du revenu national, alors que le vingtième « supérieur » en obtenait 20 % et concentrait pratiquement la quasi-totalité des épargnes disponibles; à la longue, sont-ce là facteurs d'équilibre économique et social ? Enfin, M. W. aurait pu, semble-t-il, davantage insister sur le substratum politique de cette magnifique expansion syndicale; la volonté et l'enthousiasme rooseveltiens, la révolution fondamentale accomplie par la Cour suprême en 1937 et sur les injonctions du Président lui-même, le long pouvoir exercé par le Parti démocrate sont pour beaucoup dans la situation actuelle; nous ne sommes pas assurés, pour notre pays, qu'un triomphe républicain à quelque prochaine élection ne compromette pas les résultats acquis et cet esprit de collaboration que M. W. a si bien décrits.

Louis R. Franck.

Juin 1951.

Le Gérant : De Peyralade.

Dépôt légal effectué en 1951 (4e trimestre).

25893. — Imprimeries DELMAS, Bordeaux (31.0192). — 1951.

REVUE D'ÉCONOMIE POLITIQUE

EXAMEN DE CONSCIENCE DE L'ÉCONOMIE POLITIQUE

Chaque fois que, sur le chemin qu'il a mission d'explorer, l'économiste un moment s'arrête, relève son regard, et s'interroge sur la signification de sa démarche, un vertige s'empare de lui. Il voudrait appeler au secours le philosophe. Bien souvent celui-ci n'entend point son langage... Doit-il alors détourner ses yeux des lointains pour lesquels ils ne savent accommoder ? Mais lui appartient-il de ne les point voir ? Du moins peut-être devrait-il conserver pour lui-même les confuses impressions qu'il en reçoit, et sait mal traduire. N'est-ce point faire injure à la tenue scientifique de cette revue, qu'accepter l'hospitalité qu'elle veut bien offrir à ces pages d'essai, embarrassées de leur sujet démesuré comme du sentiment de leur propre maladresse ?

Il leur fallait une excuse liminaire. Nous l'emprunterons à la mode. La mode, en effet, s'est mise au scrupule, depuis peu, parmi les savants. Cela n'était point dans leurs habitudes. Non plus que les anges selon certaines écoles théologiques [1], les sciences naguère ne se croyaient exposées au péché — sauf peut-être à ce seul péché que l'on peut commettre contre soi-même. Aux beaux jours du scientisme, toutes les nobles choses faisaient entre elles le meilleur ménage. La science était belle, et le beau se laissait analyser scientifiquement. La science était bonne, et chaque fois que l'on ouvrait une école, on fermait une prison. La science et la vertu, tendrement embrassées, engendraient le bonheur, celui de chacun, celui de tous. Sur le socle des statues que l'on élevait nombreuses à la mémoire des savants, l'on gravait ces mots : « Bienfaiteur de l'humanité. » Ce que l'on pourrait appeler « le mythe de

1. Cf. H. de Lubac, *Surnaturel*, 2e partie, particulièrement chap. II : La tentation du XIIIe siècle, p. 213 et suiv. et chapitres suivants.

Pasteur » battait alors son plein. Le Progrès, comme la République, était indivisible.

La bombe d'Hiroshima est venue troubler cette idylle. On vit alors des savants abandonner tristement leurs laboratoires. La science — tandis qu'elle affranchissait l'humanité de ses naturelles servitudes — ne forgeait-elle point l'arme de son proche suicide ? Mais la physique nucléaire n'est point seule en cause. Le biologiste qui réussit la synthèse des hormones ou poursuit la génération hors du sein maternel nous menace peut-être d'un descendant indigne, ignorait la noblesse et la tendresse des sentiments familiaux, conditionnée à des fins purement utilitaires et collectives. Il ne va pas jusqu'au médecin qui n'ait raison de s'interroger. Depuis cent cinquante ans c'est peut-être lui qui conduit l'histoire, et accélère son rythme. Notre époque aurait-elle connu tous ces remous, sans les ruptures d'équilibre démographique qu'engendre l'adoption successive, par les divers peuples du globe, de la médecine occidentale ? Celle-ci n'aurait-elle pas indirectement provoqué plus de morts violentes qu'elle n'a retardé de morts naturelles ? Son universelle diffusion chaque jour accentue cette poussée des populations exotiques, ce déclin relatif de l'Europe, qui menacent toute la civilisation dont elle-même est née. La médecine occidentale doit-elle s'accuser de parricide ?

Ainsi le progrès scientifique, idole incontestée du XIX[e] siècle, est devenu parmi nous signe de contradiction. N'y aurait-il pas antinomie entre la science et la culture, entre la connaissance et le bonheur [2] — voire l'existence ?

Telle est précisément l'inquiétude que nous voudrions projeter dans le domaine propre de notre science. Il ne s'agit donc point de rouvrir le procès du progrès en général, et non pas même celui du progrès économique. Nous ne nous demanderons pas si la machine libère l'homme ou si elle l'asservit; si la production en série dégrade son travail; si l'abondance corrompt les âmes; si l'inégalité (capitaliste ou communiste) offense l'humaine dignité; si, au contraire, l'égalisation progressive des conditions (travailliste ou simplement capitaliste) n'érode

2. Cf. Irwin Erdman, professeur de philosophie à Columbia University : *La Science et le rêve de bonheur*, conférence prononcée devant l'Association américaine pour le progrès des sciences, publiée par la revue *American Scholar*, et dans le numéro du 19 juin 1947 de la *Chronique des Etats-Unis*, publication bimensuelle des services américains d'information.

pas fâcheusement le relief social. Tel n'est point notre problème. L'économiste ne doit pas d'excuses au rouet et au moulin à vent, ni au voilier ni à la patache. Il n'est pour rien dans leur mise à la retraite. De ce que l'on appelle le progrès économique, il est innocent. Il l'étudie mais ne le promeut point. En revanche, il doit répondre de toutes les conséquences des progrès de la science économique et de sa progressive diffusion.

Au royaume des disciplines scientifiques, aucune peut-être ne s'était abandonnée avec plus de candeur au vent de la bonne conscience que l'économie politique. Pour les physiocrates qui l'avaient inventée, la « science nouvelle » révélait, avec la clarté de l' « évidence », « l'ordre évidemment le plus avantageux au genre humain ». Malthus — « le Jérémie de l'économie politique » — n'en tenait pas moins qu'un enseignement officiel de cette science — largement répandu — devait, en diffusant la connaissance du principe de population, persuader les hommes de pratiquer le *moral restraint*, et leur éviter les souffrances auxquelles la nature les avait condamnés. Sismondi attaquait la théorie classique parce qu'il la croyait fausse, la doctrine classique parce qu'il la croyait mauvaise. Il ne lui vint jamais à l'esprit que la science authentique pût être rendue responsable des maux sociaux qu'il dénonçait. A quelque école qu'ils aient appartenu, presque tous les auteurs ont pensé, tandis qu'ils édifiaient la science, servir le bien public.

Tel est, aujourd'hui encore, l'état d'âme de la plupart des économistes. Ils se tiennent pour des artisans du *Welfare* : producteurs de bonheur social. Ce bonheur, ils le dispenseront d'autant plus largement qu'on leur accordera plus de crédit... et de *crédits*, pour poursuivre leurs recherches et pour répandre leur enseignement. Cette façon de voir est particulièrement répandue dans les pays neufs, où les traditions de modestie et de désintéressement scientifiques ont de moins vieilles et solides racines. Leurs universités fabriquent chaque année des milliers[3] d' « économistes » — non moins incultes que « compétents » — qui doivent instaurer le progrès en substituant aux routines traditionnelles les recettes de la science économique. Mais partout l'on respire quelque chose de ce bel opti-

3. Au lendemain de l'invasion des îles Indonésiennes, la radio de Tokyo annonçait le départ pour Bornéo de mille « économistes » japonais, chargés d'organiser l'exploitation rationnelle des territoires conquis.

misme. Il n'y aura plus jamais d'inflation galopante comme en Allemagne en 1923, disent les économistes anglo-saxons : à la lumière de vingt années de perturbations monétaires, la science sait maintenant comment on contient l'inflation. Il n'y aura plus de « grande dépression » : Keynes nous a appris à les neutraliser. La société n'a plus de mystères. Elle ne réserve plus de surprises. Nous savons maintenant définir les buts, approprier les moyens. La science met à notre service les lois économiques, de la même façon que la technique industrielle a domestiqué les lois de la nature. Grâce à elle, le progrès n'est plus une loi de l'histoire, c'est une œuvre de l'homme.

Une telle faconde n'a point pour seule excuse la tradition. Elle ne saurait étonner quiconque mesure l'ampleur des progrès qu'a réalisés en un siècle la science économique, d'un rythme qui va s'accélérant depuis une vingtaine d'années. L'inventaire des nouveautés acquises a vraiment quelque chose d'enivrant. La théorie de la concurrence imparfaite, la théorie des marchandages collectifs, la théorie de la substitution, la théorie des anticipations, la théorie de l'économie fondamentale et des régimes autres que celui de la concurrence, la théorie de l'emploi sont récentes inventions. La théorie de la monnaie et des perturbations monétaires, la théorie des crises sont devenues méconnaissables. Les techniques modernes de l'induction statistique, l'économétrie, les calculs du revenu national, les raisonnements macroscopiques sur catégories globales, tout cela était presque absent des manuels en usage à la veille de la guerre de 1914. Et presque rien n'en remonte au-delà de 1930.

En même temps qu'elle a fait ce prodigieux bond en avant, la science économique élargissait son rayonnement. Elle était autrefois presque complètement ignorée de ceux qui n'avaient pas fait une licence en droit. Elle a maintenant envahi la place publique. Il me souvient du facile succès de salon qu'emportait vers 1930 un professeur en Sorbonne qui révélait dans un petit groupe de gens très cultivés l'existence des cycles, leur périodicité régulière, et qui soulevait l'hypothèse de leur corrélation possible avec des phénomènes astronomiques. Il fit sensation. Personne n'avait la moindre idée que pareilles choses pussent exister. « Comme c'est curieux, toutes ces choses qu'on ignore ! », s'écrie la dame de Poitiers dans le *Chambard* de

Gyp. Aujourd'hui, ce n'est pas à l'aide de pareils lieux communs que l'on étonnerait même la dame de Poitiers...

A cet essor de la science économique, à cette vulgarisation de ses principaux thèmes, l'homme a-t-il gagné en intelligence de lui-même et du monde ? Les sociétés en sont-elles mieux gouvernées ? En sont-elles plus heureuses ?

Tels seront les thèmes de notre « examen de conscience ».

I

C'est d'abord au tribunal de l'intelligence que nous ferons comparaître la science économique contemporaine. Ses progrès en ont-ils été pour l'esprit humain ? Ont-ils accru la valeur éducatrice de notre enseignement ? La vulgarisation des connaissances économiques a-t-elle élevé le niveau, affiné la qualité de notre civilisation intellectuelle ?

Une première vérification d'identité nous fera mesurer du regard le chemin parcouru par notre discipline. Elle a fait depuis vingt ans une métamorphose qui l'a rendue méconnaissable. On ne parle plus la même langue, on ne part plus des mêmes postulats, on ne pose plus les mêmes problèmes, on n'use plus des mêmes concepts, on ne raisonne plus de la même manière. On a changé d'univers mental. Nos collègues juristes — pour peu qu'ils aient au tableau quinze ans d'ancienneté — n'ont plus aucune idée de ce que nous enseignons à nos communs étudiants. Nos élèves n'ont que mépris pour ce que nos maîtres nous ont appris, et presque d'ores et déjà pour ce que nous leur apprenons.

Si maintenant il faut caractériser l'esprit actuel de l'économie politique, nous en retiendrons quatre caractères : Elle est moderne, technique, spécialisée, impérialiste.

Elle est moderne. Elle n'a que condescendance pour les vieux exemples et les vieux auteurs. L'histoire commence pour elle au « *black Friday* » d'octobre 1929, et la théorie économique avec Keynes. Et peut-on contester que les années récentes constituent un champ d'expérience incomparablement instructif ? La pathologie monétaire et la pathologie conjoncturelle y trouvent un lot d'observations presque inépuisable. Et l'on n'entend pas disputer davantage à l'actualité — historique ou scien-

tifique — un droit spécial à notre attention privilégiée. C'est à la pointe de l'actuel que la pensée touche au réel, qu'elle en reçoit la sève d'existence, et qu'y pénètre sa lumière. Parmi tous les instants qui grouillent à travers le temps, l'instant présent est notre prochain. Hegel sans doute n'avait point tort, qui faisait de la lecture des gazettes sa prière du matin quotidienne.

Pourtant le modernisme — excessive valuation de l'actuel par rapport au traditionnel — est aussi une hérésie intellectuelle. Avec notre champ d'expérience, c'est notre esprit qu'il rétrécit. Je n'entends point que le passé soit préférable au présent; mais bien souvent l'ancien l'est au nouveau. M. Léon Dupriez disait au dernier Congrès des économistes de langue française qu'il « n'y avait de science que du court terme ». Peut-être aussi bien n'y a -t-il de sagesse et d'intelligence que dans l'optique de la durée historique. Peu importe que l'économiste moderne ajoute une dynamique théorique à la statique traditionnelle. Ce qu'il faudrait, c'est ne pas éliminer de ses perspectives la durée humaine, que seule révèle l'histoire. A ne vouloir considérer que la surface du temps, le modernisme prive l'intelligence de la dimension de la profondeur. Il la mutile d'un de ses trois canaux semi-circulaires. Et ne risquons-nous point alors d'extrapoler indûment sur la base d'observations insuffisamment étendues ? La scolastique keynésienne (celle des disciples, non du maître), ou la théorie hansénienne de la stagnation n'illustrent-elles pas sous nos yeux ce danger ? Sevrée de promenades à travers le temps, l'économie politique s'expose à perdre l'intelligence de son propre objet, qui est dans l'histoire et qui est vivant.

\

La science économique moderne est technique. Elle relevait du sens commun. Elle demande maintenant une compétence acquise, hermétique au profane. Les développements modernes de la statistique ont donné naissance à tout un système de traitements compliqués et savants à faire subir aux données brutes. La théorie a imaginé tout un lot de concepts abstraits, que l'on ne manie qu'après un long apprentissage. On ne peut plus faire de l'économie politique comme M. Jourdain faisait de la prose.

Et bien sûr, nous avons gardé la nausée des piétinements et des radotages d'une économie politique « littéraire », qui reculait devant l'effort d'élaborer ses propres outils de raisonnement. Nous n'avons point à rougir de notre technique. Tout de même, lorsque l'on songe que le mot grec θεωρία se traduisait en latin par *contemplatio* [4], et que l'on jette ensuite les yeux sur un ouvrage moderne de théorie économique, on mesure de quelle dégradation spirituelle nous avons payé le progrès scientifique. M. Gabriel Marcel, qui a étudié les « *techniques d'avilissement* » [5], n'a pas parlé moins éloquemment de l'avilissement par les techniques. Et Bernanos écrit qu'un monde gagné par la technique est perdu pour la liberté [6].

Nous touchons là peut-être un drame profond de l'intelligence. Son œuvre consiste à inventer des outils, à les parfaire, à les adapter pour donner sans cesse plus de rigueur à nos mesures et de précision à nos connaissances. Mais les techniques, une fois engendrées et devenues consistantes, menacent la réflexion. La main construit la machine, et puis la machine prolonge la main, et à la fin la machine broie la main qui l'a faite. Ainsi, l'intelligence sécrète sans cesse la carapace qui la doit étouffer, la prison de concepts et de procédés qui l'isolera du réel vivant, dont elle voulait atteindre l'intimité. Quelque Dieu jaloux de l'homme aurait-il imaginé de mettre en place ce mécanisme d'auto-limitation, afin que l'essor de notre intelligence s'amortît de lui-même, et qu'elle demeurât contenue dans d'inoffensives limites ?

En économie politique comme ailleurs, les progrès de la technique scientifique vont de pair avec une spécialisation croissante. Les économistes d'aujourd'hui sont moins juristes, moins historiens, moins sociologues, moins philosophes et moins honnêtes hommes que leurs prédécesseurs. L'économie politique leur suffit. Bien plus, ils entendent fréquemment se tailler une spécialité à l'intérieur même de leur propre discipline, et s'y cantonner.

Ce qu'est la division du travail au progrès économique, sans

4. Cf. R. P. Philippe, *L'Oraison dans l'histoire*, Cahiers de la Vie spirituelle (numéro spécial sur *L'Oraison*). Editions du Cerf, 1947.
5. Gabriel Marcel, *Les hommes contre l'humain*, Editions de La Colombe. 1951, particulièrement chap. III et IV de la première partie.
6. Georges Bernanos, *La France contre les robots*.

doute la spécialisation l'est au progrès scientifique. Mais en même temps qu'elle permet l'expansion des découvertes, la spécialisation rétrécit l'horizon de l'intelligence. *A specialist, it's a man who knows always more and more and more... about less, and less, and less*[7]. Est-ce là un idéal que l'on se puisse proposer, que nous devions proposer à nos étudiants ? Ah ! qui dira l'ignorantisme des prêtres de la science...

En réalité, parler de culture générale, c'est commettre un pléonasme. L'épithète est inutile. Et la culture générale, cela ne signifie pas une culture encyclopédique, moins encore un vernis intellectuel superficiel et mondain. Ce n'est ni l'érudition universelle, ni le goût des idées vagues. Cela ne consiste ni à tout savoir, ni même à ne rien savoir. C'est la possession d'un fonds de points de repère classiques, communs à toute une élite intellectuelle, grâce auxquels de larges échanges sont possibles, et le langage ne se cloisonne pas dans les limites des diverses disciplines. C'est le goût et c'est l'art de confronter et de relier les domaines. C'est l'exercice habituel d'une justesse fondamentale de la pensée, d'une démarche correcte et universelle du raisonnement, d'un certain art d'ordonner les connaissances, qui nous rendent aptes à manier ensuite à bon escient n'importe quelle technique. C'est tout cela que met en péril la spécialisation. Et nous voici de nouveau devant notre théorie de la maturité, de la stagnation intellectuelles. L'essor de l'intelligence s'amortit de soi-même. Cela même qui multiplie nos connaissances limite et dégrade notre faculté de connaître.

La spécialisation — féconde recette pour la recherche, dangereuse menace pour la culture — est particulièrement contestable dans les sciences sociales. On se souvient qu'Auguste Comte tenait la physique sociale pour la plus complexe des sciences. Il affirmait que ses divers aspects n'étaient point dissociables. Il accusait de « spécialité dispersive » les classiques anglais, pour avoir prétendu constituer l'économie politique en discipline indépendante. Ce thème domine toute la tradition sociologique française. N'est-ce pas légèrement que nous l'oublions de plus en plus ?

7. Mon collègue et ami Joanny Ray se souvient-il de ce soir de guerre où il m'apprit cette formule, qu'il savait dire en lui donnant tout son relief ?

Plus encore que le séparatisme de la science économique, il faut craindre sa compartimentation. Il tend à s'instituer maintenant des spécialités étanches à l'intérieur même de notre discipline. Et tout naturellement cette tendance grandit au fur et à mesure que devient plus abondante la documentation des économistes et plus technique leur méthode. On y flaire aussi bien, chez les économistes français, la marque d'un complexe d'infériorité vis-à-vis de leurs collègues anglo-saxons, et le résultat d'une sorte de mimétisme des sciences de la nature.

Or, ce qui caractérise entre les sciences l'économie politique, c'est que l'interdépendance des phénomènes y est plus générale et plus complexe que partout ailleurs[8]. C'est à la fois le plus grand nombre de variables et l'impossibilité d'isoler les variables. Tous les biens économiques, tous les facteurs productifs, sont à quelque degré substituables les uns aux autres, ou complémentaires les uns des autres. Chaque phénomène économique est à quelque degré cause ou effet de tous les autres, ou les deux à la fois. Toutes les inconnues figurent dans toutes les équations, chaque prix est fonction de tous les prix. Ici donc, plus que partout ailleurs, pour expliquer il faut *comprendre*, au sens étymologique du mot. Et précisément, ce qui distingue l'économiste du technicien, de l'homme d'affaires, c'est qu'il n'arrête pas son esprit sur un marché, un produit, une opération : il étudie les mécanismes qui mettent en équilibre l'ensemble du système, et les processus qui le meuvent. Le point de vue propre de l'économiste, c'est le point de vue sur l'ensemble. Sa spécialité, c'est l'interconnexion la plus générale de tout le réseau des phénomènes économiques.

Et le séparatisme conduit à l'impérialisme. L'économiste qui se cantonne dans son optique particulière la projette bientôt sur l'univers. Ce fut le propre du matérialisme historique de prétendre réduire tout le social à l'économique, et tout l'humain au social. Mais tout économiste n'est-il pas sur ce point marxiste par vocation ? N'est-ce pas son métier d'expliquer le plus de choses possible à partir des phénomènes économiques ? Qu'il professe ou non le matérialisme historique, il assume toujours plus ou moins, à titre d'hypothèse de travail

8. Cette idée est très vigoureusement mise en lumière par M. Robert Marjolin dans sa thèse, *Prix, monnaie et production*, particulièrement p. 308.

ce rétrécissement intellectuel que le marxisme érigeait en dogme. Et souvent il s'agit d'un rétrécissement plus grave que ne l'est celui des disciples de Marx : car le marxisme est, au fond, une philosophie beaucoup plus qu'un système d'économie politique, un sociologisme plus qu'un économisme.

Il y a une déformation intellectuelle de l'économiste — d'autant plus marquée qu'il est plus spécialiste — et très particulièrement pernicieuse. L'économie politique, c'est l'exploration des frontières de l'humain et de l'inhumain. Il est dangereux pour l'esprit de demeurer toujours aux frontières de l'homme. La pensée se gardait jadis pour des objets plus nobles, et se voulait composer une autre atmosphère. L'hypertrophie des préoccupations économiques risque de nous fermer l'intelligence des civilisations qui ignorent l'efficience : l'hindoue, la chinoise, l'arabe, la nôtre même au-delà de quelques siècles d'histoire. Elle peut nous rendre aveugles aux actes les plus élevés : ceux qui sont à eux-mêmes leur propre fin. Elle émousse le sens du gratuit, de la surprise, de l'événement, de tout cela qui seul *existe*, au sens que la phénoménologie donne à ce mot.

*
* *

Les progrès modernes de la science économique ont été jalonnés par un certain nombre de mutations théoriques. Nous en retiendrons trois : l'avènement de l'économie mathématique, l'invention du marginalisme; enfin, la promotion des calculs du revenu national.

L'économie mathématique est française à l'origine. Après Cournot, c'est à Walras que nous devons l'emploi de l'algèbre, comme, vingt ans plus tard, celui de la géométrie à Alfred Marshall. Depuis lors, l'invasion des symboles et raisonnements mathématiques a pris dans notre science l'extension que l'on sait. De plus en plus, l'économiste dont les connaissances mathématiques sont modestes se sent handicapé pour mener à bien ses études.

Il y a donc une science économique mathématique. Le simple fait de son existence mériterait d'arrêter notre attention et d'éveiller notre curiosité. Aucune science humaine, en effet, — si ce n'est la nôtre — n'use jusqu'à présent — du moins dans une mesure comparable — des mathématiques. Il n'y a pas

d'histoire mathématique, ni de sociologie mathématique[9], ni de droit mathématique, ni d'esthétique mathématique. Mais il y a une économie mathématique. La science économique est la seule parmi les sciences humaines à s'être révélée susceptible de parler le langage mathématique, d'user du raisonnement mathématique, de revêtir la forme mathématique. Il y a là quelque chose de significatif, et qui pose d'importants problèmes à l'épistémologie et à la métaphysique. Sur la nature des sciences sociales, sur la spécificité du règne humain, sur la place de l'activité économique au sein de ce règne, cette anomalie sans doute est de nature à fournir des lumières que l'on n'a peut-être pas encore assez pris soin de lui demander.

L'on n'entend nullement contester ici l'emploi des mathématiques en économie. La science économique lui doit des constructions théoriques plus amples, plus rationnelles, plus propres, plus solides, intellectuellement plus satisfaisantes; et plus de rigueur dans ses raisonnements, plus de précision dans ses conclusions. Toute autre chose est d'énoncer seulement la notion d'élasticité de la demande ou d'en formuler le coefficient, comme l'a fait Alfred Marshall; d'affirmer l'influence des anticipations, ou d'utiliser le coefficient d'élasticité d'anticipation que Hicks a défini; de proclamer le principe de l'accélération de la demande des biens de production (comme l'avait fait dès avant la grande guerre M. Aftalion), ou bien de construire avec Samuelson des modèles dynamiques précis sur la base du coefficient β combiné avec l'inclination marginale à consommer. De la précision des outils de l'économie mathématique les idées reçoivent une clarté accrue.

Seulement tout cela se paye. La géométrie toujours est aux dépens de la finesse, et la précision théorique est le salaire de l'infidélité au réel. Même si l'on fait appel aux procédés mathématiques les plus savants, on ne saurait traiter mathématique-

9. Si l'on met à part la « sociométrie » de M. Moreno et jusqu'à un certain point la « microsociologie » de M. Gurvitch. Mais ces tentatives constituent-elles autre chose que de suggestives curiosités ? Elles utilisent des chiffres, des coefficients, des indices, des rapports. Elles partent de données numériques et elles leur font subir une certaine élaboration scientifique. Mais ce n'est point suffisant pour que l'on puisse dire qu'elles recourent à la méthode mathématique. Elles utilisent des symboles mathématiques, mais — pour autant que nous sachions — elles ne font qu'un usage tout à fait limité de la déduction mathématique et ne recourent qu'à des raisonnements mathématiques élémentaires.

ment les problèmes économiques qu'à condition de raisonner sur des modèles simplifiés à l'extrême. Le monde des mathématiques est celui de l'identité, et, comme le dit M. Gabriel Marcel, « il ne saurait y avoir d'identité qu'entre des abstractions » [10]. L'abstraction est une opération sans aucun doute légitime, féconde, indispensable, au regard de l'idéal scientifique des théoriciens. Je ne dis point que nous ayons tort de gravir l'escalier des étages d'abstraction, mais que l'abstraction se révèle funeste quand le savant s'accoutume à l'atmosphère raréfiée de ses sommets, quand il se prend à oublier à quel étage il se trouve, et qu'au-dessus du premier étage, il est plus prudent de ne pas sauter par la fenêtre [11].

Pour ne point user de la méthode mathématique, ce n'en est pas moins comme elle sur la voie d'une abstraction plus précise et plus poussée que le marginalisme a engagé notre science. Son histoire est celle de deux soulèvements théoriques, distants l'un de l'autre d'une cinquantaine d'années.

Le premier acte, c'est Karl Menger : on peut considérer qu'il a rénové la théorie classique anglaise en la remettant en accord avec la philosophie qui l'avait inspirée. C'est sur les instances de James Mill, disciple de Bentham, que Ricardo avait entrepris ses *Principles*. Il s'agissait de donner à la philosophie rationaliste de Bentham un prolongement de science sociale. Ricardo se voit chargé de construire une théorie économique qui illustre et qui justifie l'associationnisme psychologique, l'utilitarisme moral, et ce principe atomistique qui commande toute la pensée de Bentham [12].

10. Gabriel Marcel, *Les hommes contre l'humain*, p. 13.

11. Ainsi font, à notre avis, les économistes qui, par exemple, invoquent la géométrie de la statique de la formation des prix de monopole, oligopole, et concurrence imparfaite pour porter un jugement de condamnation sur le fonctionnement réel du régime économique présent, défini comme un « capitalisme de grandes unités ». La seconde édition du beau livre de M. Jean Marchal sur *Le mécanisme des prix* (Librairie Médicis, 1948) ne résiste pas à cette tentation.

12. Il faut bien comprendre l'importance que revêtait l'économie politique aux yeux des utilitaires. L'économie politique classique montrait comment les activités indépendantes d'individus qui poursuivent égoïstement leurs intérêts propres s'agencent automatiquement, et en dehors de toute coordination volontaire, pour faire un ordre, un équilibre, une évolution linéaire. C'était pour les benthamites l'illustration, la vérification à l'échelle humaine, — c'est-à-dire à l'échelle de l'expérience, — du principe même de l'atomisme. S'il était prouvé que la vie économique fonctionnait de la sorte, il devenait analogiquement plausible que l'esprit ne fût qu'un polypier d'images, la personnalité qu'un agrégat d'éléments innombrables et hétéronomes. L'économie politique, dans la pensée

Si tel a bien été le dessein de Ricardo, on ne peut considérer qu'il ait rempli la tâche qu'il s'était assignée. La philosophie benthamite était un psychologisme, et Ricardo propose une théorie objective de la valeur. L'optique benthamite est atomistique, et la théorie ricardienne étudie presque exclusivement le partage de la richesse entre les classes de la société. Des catégories globales comme la quantité de monnaie y éclipsent l'analyse de la conduite individuelle. Enfin, la théorie ricardienne est beaucoup moins rationaliste, beaucoup plus sociologique qu'on ne le croit souvent. Elle inclut dans ses hypothèses des facteurs psychologiques irrationnels, tels que l'influence des mœurs dans la notion de minimum socialement nécessaire à la subsistance ouvrière, ou l'attachement au sol national de la main-d'œuvre et des capitaux. Ainsi, des sentiments viennent même dans le domaine économique fausser le jeu de l'arithmétique hédonistique. Ricardo n'a pas rempli le programme que lui avait proposé Bentham.

Menger va réussir là où Ricardo avait échoué. Il expliquera le tout par les parties. A la base de tout son système il mettra l'arithmétique individuelle des utilités. Sa théorie de la valeur sera subjective. En somme, contre l'économie politique des classiques anglais, Menger construit la théorie économique de leur propre philosophie.

Vue sous cet angle, l'œuvre des premiers marginalistes est anachronique, car, au moment où ils écrivent, la psychologie atomistique n'est plus nulle part prise au sérieux. La théorie économique la plus moderne pouvait-elle demeurer liée à la philosophie la plus désuète ? Les néo-marginalistes entreprennent de l'en affranchir. Ils conservent l'appareil d'analyse de leurs maîtres. Ils l'enrichissent de nouvelles subtilités. Mais avec eux le marginalisme coupe le cordon ombilical qui le rattachait à Bentham. Il entend être philosophiquement et politiquement neutre. Il n'a plus de lien ni avec la psychologie associationniste, ni avec la morale utilitaire, ni avec la doctrine du laissez-faire. Il prétend faire de l'économie politique une discipline strictement scientifique, une science pleinement autonome. La révolution que déjà Pareto a accomplie à Lausanne,

des « utilitaires », avait donc une valeur apologétique considérable, à l'appui de l'associationnisme. (Cf. D. Villey, *Petite histoire des grandes doctrines économiques*, Presses Universitaires de France, 2e éd., 1946, p. 74.)

il va maintenant l'étendre à Vienne. Il n'y aura plus de mesure quantitative des utilités, mais seulement constatation de préférences qualitatives. Les échelles de préférence ne sont pas même des hypothèses psychologiques (elles ne sont pas clairement conscientes chez les sujets). Ce sont des hypothèses logiques qui rendent compte rationnellement du comportement réel des individus. Ainsi, l'économie politique n'est plus liée à l'hédonisme. Elle n'est plus davantage liée à une structure sociale quelconque.

Sur le chemin de la science, tout cela représente un progrès authentique, et non moins prodigieux. Mais il convient d'en peser la signification. La conception que l'on avait de l'économie politique s'en est trouvée bouleversée. Elle était la science des richesses. Son objet était matériel. C'était une science des choses. Avec le marginalisme, il n'en va plus ainsi. Désormais, l'objet de la science économique, c'est l'homme, l'homme individuel, son activité, sa conduite, sa volonté, ses choix et donc peut-être sa liberté. Il ne s'agit plus d'étudier les relations de ce que Simone Weil[13], d'après Platon, nomme le « gros animal » (la société) avec le milieu extérieur dans lequel il baigne. L'économie politique, ce sera désormais la science des déterminations qui président à la conduite des hommes.

Toute leur conduite. Autrefois, quand Jean-Baptiste Say énumérait : production, distribution, consommation, il définissait un secteur restreint de l'activité humaine hors duquel l'économiste n'avait pas droit de regard. Maintenant, son champ d'observation ne connaît plus, dans l'humain, de limite. Jadis, je relevais de l'économie lorsque je choisissais ma profession, ou bien encore une paire de chaussures à l'étalage d'une boutique. Aujourd'hui, lorsque l'homme choisit sa femme, l'œil de l'économiste est encore là qui le regarde. Autrefois, je ne concernais l'économiste que six jours par semaine. Maintenant, mon dimanche est de sa compétence. Il ne s'intéressait qu'aux actes intéressés, inspirés par l'égoïsme, tendus vers le gain pécuniaire. Maintenant, même le désintéressement l'intéresse. L'*homo œconomicus* était instinct. Maintenant, il se définit par la raison, essence de l'homme. Tout ce qui est rationnel est objet de la science. Et tout ce qui n'est pas absurde est ration-

13. Cf. Simone Weil, *La Pesanteur et la Grâce*.

nel. Ivich, l'héroïne de Sartre, lorsqu'elle se perce la main d'un couteau, peut-elle du moins espérer que l'économiste ne l'ira point poursuivre sur *Les chemins de la liberté* ? Je ne puis l'assurer qu'il ne se montrera point capable de fournir de son acte une interprétation marginaliste. Est-ce que l'angoisse métaphysique et la soif de vérifier sa propre existence ne peuvent informer des lignes d'indifférence ?

Avec le marginalisme, la théorie économique devient donc très indiscrète [13 *bis*]. Rien n'est plus en dehors de son domaine. Mais le tout de l'homme pourtant n'est pas dedans. L'économie politique n'étudie plus un secteur de la vie humaine, domaine propre du mécanisme. Elle étudie tout l'homme, mais sous l'angle du mécanisme. L'objet de l'économie politique n'est plus une fraction de l'homme, c'est une façon de regarder l'homme. Ce n'est plus l'inhumain, ni les rapports de l'homme avec l'inhumain, ni même la part d'inhumain qu'il y a dans l'humain [14]. Elle étudie tout l'humain sous l'angle du mécanisme, c'est-à-dire de l'inhumain.

Ainsi, au moment même où la science économique prétend que rien d'humain ne lui soit étranger, elle-même, par l'angle étroit qu'elle choisit, se fait étrangère à l'essentiel de l'humain. Les lunettes de l'économiste ne laisseront passer ni les rayons ultrarationnels, ni les rayons infrarationnels. L'économie politique regarde l'homme comme s'il n'était qu'activité calculée. Mais l'homme est aussi réceptivité, passivité. Il est aussi instinct, et il est aussi Esprit [14 *bis*]. Par endessus et par en dessous, l'homme dépasse sa propre raison. La vie humaine, envisagée sous l'angle du mécanisme, s'en trouve vidée de ce qui l'éclaire et de ce qui la meut.

13 *bis*. Contre une telle accusation d'impérialisme, il est vrai, le marginaliste se récrie. Il prétend que les échelles de préférence sont pour lui des données; qu'il explique la conduite des hommes à partir d'elles; mais qu'il ne prétend pas les expliquer. L'économiste ne se saisirait des actes humains qu'en deçà de leurs motivations. Que penser d'une telle défense ? Peut-on séparer les actes des échelles de préférence qui les déterminent ? Et si les échelles de préférence étaient données, les actes ne le seraient-ils pas aussi bien ? Entre un acte et ses motifs déterminants, il n'y a rien. Ou bien la science économique refuse de connaître des données, et alors elle sera tautologique, elle ne sera rien — ou bien elle les annexe à son objet. Et alors tout relève d'elle. Tel est le dilemme où l'accule la révolution marginaliste.

14. Cf. Desroches, *Signification du marxisme*, p. 37, note 2, et H. Lefebvre, *Le matérialisme dialectique*, Presses Universitaires de France, 1947, p. 133.

14 *bis*. Cf. plusieurs développements de M. François Perroux (*Cours d'Economie Politique*, *Le Néomarginalisme*, etc...).

Et certes ce point de vue que choisit l'économiste n'est pas moins qu'un autre légitime. Tout doit être observé sous tous les angles. Seulement l'économiste adopte pour regarder l'homme l'angle le plus bas. Il a choisi la pire part, et il n'entend point qu'elle lui soit enlevée. De l'angle d'un regard dépend l'image que l'on voit, et les lunettes qui déforment l'objet finissent à la longue par déformer l'œil même. Dis-moi comment tu regardes, et je te dirai qui tu es... Tel est l'écueil des économistes qui ne se veulent que cela.

Les perspectives ouvertes par le marginalisme ont dominé la pensée économique durant les trente premières années de notre siècle. Une nouvelle révolution scientifique a surgi depuis lors; nous vivons aujourd'hui dans une nouvelle ère théorique : l'ère de l'économie macroscopique.

Cette troisième mutation ne le cède aux deux autres ni en importance, ni en gracité. Rappelons-en les traits essentiels :

1° La théorie économique avait pour point de départ l'individu : elle part maintenant de la nation. De marginaliste elle devient globaliste.

2° A partir de l'utilité, elle analysait le mécanisme des options humaines : elle mesure maintenant des résultats. De subjective, la théorie devient objective.

3° Elle expliquait ce qui était. Elle entend maintenant prescrire ce qu'il faut faire : de spéculative, la science économique devient normative.

La révolution macroscopique est le résultat de trois courants issus de la crise de 1930. Un courant théorique : celui de la pensée keynésienne. Un courant politique : l'économie dirigée. Enfin, le développement qu'ont pris les appareils d'investigation statistique, et la documentation statistique.

Le « black Friday » coupe en deux le demi-siècle. Plus ample, plus prolongée, mais surtout plus consciente que les crises de surproduction qui se succédaient périodiquement depuis cent ans, la « grande dépression » fait apparaître tout d'un coup la science économique régnante et la politique libérale comme tout à fait inadéquates. Le marginalisme — même sous la forme doctrinalement neutre que lui a donnée la jeune école de Vienne — demeure une théorie de l'équilibre. En 1930, on n'a plus qu'en faire. Et l'Etat peut-il s'abstenir quand les faillites

se multiplient, quand le chômage s'étend, quand la révolution peut-être menace ?

Sur le plan théorique, la révolution macroscopique est un enfant terrible de John Meynard Keynes. S'il utilise encore le raisonnement à la marge (notamment pour sa théorie sur l'efficacité marginale du capital), Keynes n'en rompt pas moins avec l'optique de l'école viennoise. On cherchait comment se formaient les taux. Il cherchera comment s'ajustent les masses. Sa théorie met en jeu toute une série de catégories globales, qui font leur apparition dans le champ du raisonnement économique : le revenu, la demande effective, l'offre globale, la masse des salaires, l'épargne, l'investissement. Même le taux de l'intérêt, charnière de tout son système, ne retient son attention que pour autant qu'il règle le volume de l'investissement, celui de l'emploi, et le total du revenu. Le raisonnement sur les quantités globales était autrefois cantonné dans le domaine de la théorie monétaire et de la théorie du commerce extérieur. Voici qu'il s'étend à la répartition, à la théorie de la capitalisation, et surtout qu'il domine la théorie dynamique avec laquelle la théorie économique tout court tend de plus en plus à se confondre. Et Keynes analyse les rouages de la vie économique non plus en fonction d'une cause (les échelles d'utilités des individus), mais en fonction d'une fin (le produit social à maximiser). L'objet propre de sa construction, ce n'est pas tant d'éclairer une situation que d'inspirer une politique.

Comme la *Théorie générale*, l'économie dirigée est un produit direct de la crise de 1929. Suggérée par les besoins de la lutte contre la grande dépression, elle s'est développée ensuite sous la nécessité de la mobilisation économique. L'économie dirigée est nécessairement globaliste et finaliste. Elle porte en elle la révolution macroscopique.

Lénine a dit : « Le socialisme est avant tout recensement. » Tant qu'on se fiait aux mécanismes automatiques pour maintenir les équilibres et pour réaliser les adaptations, on n'avait pas besoin de statistiques. Mais à partir du moment où on entend les produire artificiellement, il faut connaître les grandeurs sur lesquelles on veut agir. Les statistiques n'étaient faites que pour les savants. Maintenant, les principaux consommateurs en sont les ministres. Il faut inventorier les ressources, déceler les goulots d'étranglement, diagnostiquer les

gaps afin de les combler. D'où cette expansion considérable de la documentation statistique et de la technique d'élaboration des statistiques.

La révolution macroscopique est un événement scientifique. Elle a signifié un progrès massif de nos connaissances positives, un renouvellement de nos cadres théoriques, une extension considérable du pouvoir de l'homme sur l'économie. Finis les découpages de cheveux en quatre, les querelles académiques sur l'économie robinsonienne, ou sur l'hypothétique comportement de personnages marginaux qui ne l'étaient pas moins. L'économiste ne raisonne plus dans le vide. La théorie débouche dans le réel. La science oriente directement l'action.

Mais on aperçoit les périls intellectuels d'un tel bouleversement des perspectives et des méthodes.

La matière de la pensée économique se trouve désormais faite de chiffres. L'économiste n'a plus d'oreilles pour entendre... Voltaire — qui disait, s'adressant aux Juifs : « Vous êtes des animaux calculants : tâchez d'être des animaux pensants. »[15]. Compter, compter toujours, compter toutes choses, n'est-ce pas s'exposer à ne plus savoir tenir compte — et rendre compte — de cela qui ne se compte pas, — et seul compte ?

La nouvelle science économique s'intéresse aux grandeurs dont elle étudie les relations, plus qu'aux mécanismes de ces relations. Elle se préoccupe des résultats et de leurs proportions, plus que des enchaînements logiques et réels. Elle n'analyse plus un fonctionnement, elle mesure les recettes et les dépenses du budget national. N'est-ce point là une régression scientifique ? Que serait une physiologie réduite à la pesée des aliments et des déchets ?[16].

Le néomarginalisme nous avait enseigné à considérer toute la conduite humaine sous le seul angle du rationnel. L'économie macroscopique, elle, choisit l'angle du collectif. Au lieu de considérer l'unité de production (l'entreprise) ou l'unité de consommation (l'acheteur), c'est maintenant au niveau de la nation que nous conduirons le calcul économique. La nation devient un sujet de plaisirs et de peines. Une abstraction col-

15. Voltaire, *Dictionnaire philosophique*, v° *Juifs*.

16. C'est ainsi que M. Jean Fourastié entend l'économie politique, s'il ne fallait en croire du moins que son article intitulé : *Nouveaux courants de la pensée économique*, *Annales* (ex *Annales d'Histoire économique et sociale*), janv.-mars 1949.

lective remplace la réalité individuelle. Le sujet de la vie économique désormais, c'est le « gros animal »[17] de Simone Weil. Une collectivité, c'est-à-dire beaucoup moins qu'un homme. L'essentiel de l'humain échappe à la collectivité (et cependant — c'est là le drame — s'y trouve englobé). L'économiste macroscopiste ne s'intéresse plus qu'aux phénomènes de masse. Les masses, écrit Gabriel Marcel, sont « une forme dégradée de l'humain »[18]. On prétendait regarder l'homme de plus haut, embrasser du regard la démarche des multitudes. On n'a peut-être fait qu'abaisser son regard le long des degrés de l'humain.

Le théoricien ne rejoint le statisticien qu'en lui sacrifiant la rigueur de ses propres concepts et de ses propres méthodes. Pour une saine théorie, l'essence du revenu est psychologique. Il n'y a dès lors de revenu qu'individuel. Le revenu national, c'est une hérésie. Pour le calculer, on passe l'éponge sur le principe de tous les scrupules marginalistes : le principe du « *no bridge* ». Cet obstacle que les théoriciens s'étaient efforcés de tourner avec tant de subtilités et de savants appareils d'analyse, voilà qu'on le bouscule avec désinvolture, voilà qu'on l'ignore avec impudence. Cette mesure des utilités, que par souci de rigueur théorique le néomarginalisme avait voulu éluder, voilà qu'on la réintroduit de façon indirecte et de façon approximative. L'économie politique, qui se proposait essentiellement d'expliquer la valeur par l'utilité individuelle, entend maintenant mesurer l'utilité sociale en additionnant des prix. C'est un scandale théorique. Le prix du marché mesure la valeur, non l'utilité. L'échelle des valeurs, c'est le tableau des rapports des utilités marginales, toutes rapportées à celle de la monnaie. Il est théoriquement incorrect d'additionner des rapports. Au reste, jamais une somme de valeurs ne saurait mesurer l'utilité sociale. L'utilité, c'est un élément qualitatif et psychologique irréductible au nombre. Ainsi, l'économie macroscopique bouleverse l'univers du théoricien. Pour calculer le revenu national, on évalue numériquement des données qui ne sont pas mesurables, on réduit arbitrairement la qualité à la quantité, on fait la somme de données hétérogènes[19].

Et si l'on s'est permis de semblables monstruosités, c'est sans

17. Cf. *supra* p. 14, et Simone Weil, *La Pesanteur et la Grâce.*
18. Gabriel Marcel, *Les hommes contre l'humain*, p. 13.
19. Cf. Lionel Robbins, *On the Nature and Significance of Economic Science.*

doute aussi bien que l'on avait perdu de vue la fin même de la science. La révolution macroscopique l'asservit aux applications politiques. Le pur amour du vrai n'est plus ce qui meut le savant. Et n'est-ce point fatal, dès lors que l'on adopte la perspective macroscopique ? L'économiste qui observait et analysait au niveau de l'individu n'avait pas à prendre parti. D'abord, l'individu ne pouvait pas faire autrement que de poursuivre son propre intérêt; celui-ci, d'ailleurs, était indifférent à l'économiste, qui pouvait demeurer pur observateur. Dès lors qu'au contraire c'est au plan de la nation que l'on raisonne, il n'est plus aussi facile de rester neutre. Calculer le revenu national, n'est-ce point déjà vouloir l'accroître ? La révolution macroscopique arrache l'économiste à sa tour d'ivoire. Elle lui interdit le désintéressement scientifique. Elle revient ainsi sur les conquêtes progressives d'un séculaire progrès, dont G. Bousquet a retracé les étapes[20]. Elle estompe cette fameuse opposition de la connaissance et de la norme, qui fondait pour Pirou la distinction de la science et de la doctrine. D'un seul coup, l'économiste rompt avec l'idéal scientifique qu'il avait mis si longtemps à concevoir et à réaliser. Il avait accédé à la meilleure part : le commerce désintéressé de la vérité. Voici qu'il y renonce solennellement : lui aussi entend se salir les mains, pétrir le monde. La fin qu'il incarne est des moins poétiques : c'est l'uniforme diffusion du bien-être, de la vie aisée et sans risques. L'économiste était un penseur. Et le voici qui hante les antichambres ministérielles. Sa tâche a baissé d'un cran dans la hiérarchie des vocations.

La révolution macroscopique a percé une brèche dans l'épaisse cloison jadis étanche qui séparait la théorie de la statistique. Et les statisticiens en foule envahissent le sanctuaire de la science. Ils y déferlent avec leurs règles à calcul, leurs compas et leurs crayons de couleur, suivis de leurs caquetantes armées de dessinatrices et de dactylographes. Les praticiens[21] submergent les savants. Ils ignorent tout ce qui excède le champ d'application de leurs techniques précises, compliquées, prétentieuses. Avec eux l'économie politique s'infiltre de primarisme.

20 Cf. G. Bousquet, *Essai sur l'évolution de la pensée économique*, Paris, Marcel Girard, 1927.

21. Dans son admirable *Traité du caractère*, Emmanuel Mounier décrit le type de ces praticiens consciencieux, qui forment, dit-il, « l'intendance de l'intelligence en marche » (p. 645).

*
* *

Si les progrès de la science économique tendent à en dégrader l'atmosphère intellectuelle, que dire des risques de sa vulgarisation ? L'économie politique n'est point défendue par ce cordon de mystère dont s'entourent les laboratoires des physiciens, des chimistes. Son domaine s'ouvre aux incursions des foules barbares. Depuis vingt ans surtout, elles l'envahissent et le saccagent. Des enseignements élémentaires partout organisés, des conférences, des journaux, les émissions radiophoniques, les partis politiques, tout y a contribué. Il n'y a pas de denrée plus demandée que l'économie politique à bon marché. Notre science devient le champ clos des autodidactes, des hableurs, des amateurs prétentieux, des professeurs de littérature, des idéalistes de bonne volonté, des prophètes de salon. De l'une des théories modernes les plus compliquées — celle du plein emploi — il s'est fait une mystique populaire. Les discussions sur la pénurie de dollars ont envahi les cafés du commerce. Et la compétence économique est parmi nous la chose du monde la mieux partagée...

Il advient que l'économiste se réjouisse de cet état de choses. Cette diffusion de sa marchandise laisse rarement de le flatter quelque peu. Il se persuade volontiers que l'on ne saurait sans inculture ignorer les dernières inventions de sa propre discipline. Naïvement il se fait parfois l'apôtre de son galvaudage, et jette largement ses perles aux pourceaux...

Et certes toute vérité est bonne à dire, toute connaissance à transmettre. Non point toutefois dans n'importe quel ordre, ni dans n'importe quelle proportion. Il est un âge (mental) qui convient le mieux pour apprendre chaque chose. Les connaissances économiques appellent de n'être absorbées que sur une bonne dose de contre-poison, en l'espèce une vaste et solide culture. Dans un esprit équilibré, les préoccupations économiques sont encadrées, soutenues, limitées, contenues à leur rang qui n'est pas le premier. Autrement il faut redouter une contagion sur l'ensemble de l'intelligence, de l'optique propre à l'économie politique.

Que le problème économique — dont nul n'avait même la notion voici deux cents ans — se soit maintenant taillé la part

du lion dans les préoccupations des hommes, que tout le monde en dispute, que tout le monde en tranche, et que tout le monde en rêve, voilà qui ne saurait aller sans quelque dégradation de la mentalité publique et de la civilisation. De tout le mal du monde voici que l'on accuse les institutions économiques. A telle ou telle formule structurelle révolutionnaire [22] on accroche tout ce que l'homme porte en soi d'espérance. On tient à l'idéal de telle ou telle doctrine économique plus même qu'à la patrie, plus qu'au régime politique. L'échelle des valeurs sociales en est ébranlée. L'esprit public en est faussé.

Et l'on ne vulgarise point sans simplifier, sans trahir. L'économie politique des profanes n'est jamais qu'une caricature de la science. Souvent anachronique, elle mélange des notions qui ne relèvent pas des mêmes systèmes et ne conviennent pas aux mêmes contextes. La vurgarisation (j'entends celle qui ne s'adresse pas au profane cultivé, mais est à l'usage du vulgaire) est volontiers dogmatique et sans nuances. Rien d'étonnant que l'économie politique vulgarisée fourmille de faux dogmes et de confusions. C'est ainsi qu'une grande partie du public croit que toute dévaluation fait automatiquement monter les prix du même pourcentage que les cours des devises étrangères. Il y a une foule de faux dogmes au chapitre des incidences de la fiscalité ou de la politique du crédit sur la conjoncture. Et le fétichisme de la balance du commerce favorable, et celui de l'équilibre budgétaire [23]. Mieux valait peut-être l'ignorance que l'erreur, et cette confusion mentale qu'engendrent les simplismes d'une connaissance superficielle de l'économie politique. Notre science vulgarisée enrichit les intelligences beaucoup moins qu'elle ne les trouble et fausse.

Et ses faux dogmes ne sont pas inoffensifs. L'erreur économique tend à réaliser ce qu'à tort elle affirme [24]. C'est là une grande différence entre, par exemple, le jeu de la bourse et celui de l'hippodrome. Et c'est pourquoi il vaut toujours mieux que les peuples soient, en matière économique, optimistes que lucides. Ainsi, la diffusion inconsidérée de l'économie poli-

22. Ceci ne vise en rien les vrais communistes. Leur idéal est toute autre chose qu'un système économique.

23. Ou bien — depuis Keynes, et pour les démagogues et les snobs — celui du déséquilibre budgétaire.

24. Cf. Georges Vedel, *Le rôle des croyances économiques dans la vie politique*. *Revue française de science politique*, janvier-juin 1951, p. 40.

tique ne détruit pas seulement l'équilibre du régime mental de l'homme moderne; elle peut mettre en péril l'équilibre économique.

Mais ceci nous conduit à la seconde phase de notre procès.

II

Du Palais du Grand Prêtre de l'intelligence, conduisons maintenant l'économiste au tribunal de la cité, afin que les progrès de sa science y soient jugés au critère du bien public.

Aucun déclinatoire d'incompétence n'est recevable. La science économique n'est pas un épiphénomène : elle n'interprète pas seulement la réalité : elle la transforme. Et sans doute un économiste qui serait seul dans une société totalement ignorante de sa science, qui ne publierait aucun livre, ou dont les livres ne seraient lus de personne, serait sans influence sur l'objet de son étude. Sa responsabilité scientifique ne se doublerait d'aucune responsabilité historique. Mais plus on s'éloigne de cette situation, plus l'économie politique envahit la presse quotidienne et pénètre les programmes des écoles d'administration, plus aussi elle affecte et modifie ce qu'elle a mission d'interpréter.

L'efficacité historique de la théorie économique est double. D'abord, les interprétations du vulgaire modifient le comportement de masse de l'ensemble des sujets économiques : un organisme économique conscient ne réagit plus comme s'il ne l'était pas. D'autre part, la science économique inspire la conduite des dirigeants; et donc, par l'intermédiaire de leur politique aussi bien, la théorie influe sur la réalité. Le lampiste est devenu économiste autodidacte. Le gouvernant a passé son doctorat ès sciences économiques. Voyons les conséquences de ces deux nouveautés.

*
* *

L'économie politique vulgarisée a répandu — disions-nous — des erreurs nocives. Elle a détruit aussi des superstitions bienfaisantes. Toute société repose sur des croyances dont l'efficacité sociale tient moins à leur vérité absolue qu'à la généralité, à la stabilité, à la fermeté de l'adhésion que leur apporte

le public. Il est bon de croire que les lois faites par les hommes ont été dictées par Dieu. Sinon les hommes, conscients de les avoir faites, risquent de céder à la tentation de les défaire, et, en les défaisant, de défaire la société. Plus que d'autres, les sociétés libérales et laïques ont besoin d'être soutenues par des dogmes. Et peu importe si ces certitudes vitales sont illusoires : un trésor est caché dedans.

L'or faisait autrefois l'objet de l'une de ces précieuses superstitions collectives. Certes, c'est jeu d'enfant — pour le nominalisme monétaire — de détruire le dogme de l'or. L'or — bien évidemment — n'est que la première des monnaies fiduciaires [25]. Mais il n'est nullement assuré que les autres monnaies fiduciaires aient eu quelque chose à gagner à ce que le commun des mortels dépouille les illusions du métallisme. De même que la doctrine de la souveraineté nationale substituée un jour au vieux principe du droit divin a affaibli l'autorité de l'Etat, de même la doctrine de la monnaie réalité sociale a vidé la monnaie de sa réalité sociale. Simiand, certes, n'avait pas voulu cela. Tout au contraire. Mais ses lucides formules n'y ont-elles pas aveuglément contribué ?

Cependant, la monnaie pouvait survivre à l'étalon-or. Le nominalisme monétaire n'est pas une doctrine négative. Convertible ou non, la monnaie existe et vaut tant que la comptabilisation des valeurs en monnaie revêt pour l'opinion publique une indiscutable réalité. La France a une monnaie, si pour tous les Français un franc égale un franc à travers le temps et l'espace. A l'illusion de la « valeur métallique », le nominalisme substitue en somme, comme fondement de la valeur de la monnaie, une autre illusion : l'illusion du nominal.

Or, l'économie politique a beaucoup affaibli aussi cette illusion-là. Elle a multiplié les calculs d'indices, les statistiques en valeur réelle. Elle a mis en lumière les oscillations des prix, leur instabilité. Elle a provoqué de la sorte la multiplication des contrats en nature et des clauses d'échelle mobile. Elle a habitué les gens à regarder au-delà de la mesure monétaire de la valeur.. Qu'elle l'ait ou non voulu, c'est elle qui les a poussés sur la voie de l' « économie proportionnelle ». Dissipée l'illusion du nominal — dont Simiand et Keynes se sont rencontrés pour mettre en lumière la puissance traditionnelle et

25. Simiand, *La monnaie, réalité sociale*, *Annales sociologiques*, série D, 1934.

la bienfaisante fonction — sociologiquement il n'y a plus de monnaie. Dès lors que les gens ne comptent plus en monnaie, parce qu'ils savent que sa valeur n'est pas stable, plus rien ne contient son instabilité. Les vagues de hausse ou de baisse ne viennent plus butter contre aucun élément rigide [25 bis]. Le système n'a plus de centre de gravité. L'économie évolue désormais en suspens dans le vide.

Dira-t-on que ce sont les événements plus que les traités d'économie politique qui ont ébranlé la monnaie ? Mais les événements n'ont eu ce résultat que pour autant qu'ils ont été divulgués et interprétés. Ce ne sont point tant les perturbations monétaires qui ont détruit la monnaie que la prise de conscience dont elles ont fait l'objet, et qui les a considérablement aggravées.

Lourde paraît la responsabilité des économistes vis-à-vis de la monnaie. Parce qu'ils l'ont fait connaître telle qu'elle est, elle ne risque rien moins que de cesser d'être. Or la monnaie, c'est le talisman qui de la liberté sait tirer l'ordre et le progrès. C'est elle qui donne au marché sa continuité dans le temps et dans l'espace. Là où la monnaie cesse de jouer son rôle, la liberté de consommation ne tarde pas à subir des entorses, les échanges redeviennent bilatéraux, la valeur perd toute expression claire et stable et cesse d'ordonner le fonctionnement de l'économie, l'épargne privée se tarit. C'est un retour à la barbarie du troc instantané, et à la barbarie tout court. Dissipée la croyance monétaire, notre civilisation demeure-t-elle pensable ?

Les phénomènes de conjoncture étaient jusqu'en 1930 presque inconnus du grand public. L'opinion est maintenant avertie de l'alternance des phases du cycle, sensibilisée aux climats de la conjoncture. Il en résulte un renversement — très souvent mis en lumière — du comportement typique des sujets économiques. Autrefois, devant toute hausse, les acheteurs restreignaient leur consommation. Le glissement vers la gauche de la courbe de la demande tendait à ramener vers le bas son point d'intersection avec la courbe d'offre, et donc le prix. Ainsi,

25 *bis*. Ansiaux prétendait en 1931 que la rigidité de certains éléments (des salaires en particulier) était facteur d'aggravation et de prolongation de la dépression. Avec Keynes, nous soutenons ci-dessus la thèse inverse.

chaque impulsion qui surgissait dans l'organisme économique provoquait une réaction compensatrice. Maintenant que les foules ont été averties des phénomènes de conjoncture, toute hausse de prix paraît le signal d'une phase ascendante ou d'une vague inflationniste, et déclenche une accélération des achats et du stockage. Alors tout mouvement des prix s'entretient et s'accélère de lui-même. Il n'y a plus de mécanisme de rééquilibre. On ne règle plus son comportement sur le niveau présent du prix de telle ou telle marchandise, mais sur la tendance de l'indice général des prix. Autrefois, la théorie statique de la formation des prix rendait compte tant bien que mal du fonctionnement réel de l'organisme économique. Elle n'est plus aujourd'hui qu'une hypothèse d'école — une première étape logique du raisonnement — qui repose sur des prémisses de plus en plus imaginaires. Seule la théorie dynamique est réaliste : et la théorie dynamique est celle du déséquilibre.

Et sans doute, ce sont les déséquilibres qui ont suggéré la théorie dynamique. Mais l'existence et la vulgarisation de la théorie dynamique ont accentué le déséquilibre. Le plus important facteur de l'instabilité de la conjoncture, ce sont peut-être les conjoncturistes. Ils sont pour beaucoup dans l'élévation de ce coefficient d'élasticité d'anticipation que Hicks a défini et s'efforce à mesurer [26], et dont on sait qu'il ne peut dépasser la valeur + 1 sans mettre le système en état d'instabilité [26 bis].

Car c'est tout le système qui se trouve mis en cause. Le système capitaliste repose sur le jeu des lois des grands nombres, et la théorie des grands nombres repose sur le postulat d'incohérence. Tant que les hommes agissent de façon incohérente, tant qu'ils demandent en vertu de leurs échelles de préférence actuelles ou tant que leurs paris sur l'avenir sont faits au hasard, il y a toutes chances pour que, dans l'ensemble, les tendances des uns et des autres se neutralisent réciproquement. L'équilibre alors règne et le système est stable [27]. Dès que les

26. Cf. Hicks, *Value and capital*, p. 206, et Robert Marjolin, *Prix, monnaie et production*, p. 90.

26 *bis*. En revanche, dans toute la mesure où le public croit maintenant à l'efficacité des remèdes keynésiens aux dépressions, l'élasticité d'anticipation s'en trouve (à la baisse) diminuée, et le système pour autant stabilisé. Cf. René Courtin, Cours de doctorat 1950-51. Edition ronéotypée des Cours de Droit, p. 91 et 92.

27. Cf. L. Baudin, *La loi économique*, *Revue d'économie politique*, juillet 1924, p. 635.

paris deviennent rationnels et éclairés, tout le monde parie dans le même sens, et l'équilibre n'est plus possible. Conviez des hommes sur une vedette de plaisance, — disait M. Daure, dans un article prophétique et trop oublié [28], — ils se disperseront aux quatre coins du navire, qui flottera. Chargez-y des moutons, ils se précipiteront tous du même côté, et la vedette versera. Or, la connaissance rationnelle de la conjoncture transforme les hommes en moutons. La vulgarisation de la science et de la documentation économiques engendre l'unanimisme des interprétations et des comportements, et cet unanimisme est incompatible avec le fonctionnement du système. Parmi les arguments qu'alignent les prophètes de la fin du capitalisme, aucun ne paraît plus troublant.

Ainsi, la vulgarisation de la connaissance économique a détruit la monnaie, instrument de la liberté. Elle a détruit la stabilité, condition d'un régime de liberté. Elle a tué la poule aux œufs d'or. C'est le jour où il engendra la science économique que véritablement le capitalisme a « produit son propre fossoyeur ». Il est peut-être vrai que la science moderne condamne le capitalisme. Non certes qu'elle le réfute; mais pour autant qu'au contraire elle en explique et démontre la rationalité [29]. Elle a trahi le secret qui faisait la stabilité du système, et le bonheur des hommes.

Le régime alors ne peut plus fonctionner de lui-même. Les économistes ont détraqué les automatismes de la machine. Il faut que désormais quelqu'un la surveille, la conduise, ou la remplace. Du moins les progrès de l'économie politique ne garantissent-ils pas la compétence de ceux qui en vont être chargés ?

*
* *

Tout serait bien ainsi qui finirait bien. Mais c'est là peut-être une trompeuse consolation. D'abord, parce que tant que les progrès de l'économie dirigée n'auront pas eu tout à fait raison

28. Pierre Daure, *Réflexions sur l'évolution monétaire et l'application des lois des grands nombres aux phénomènes sociaux*, *Annales du droit et des sciences sociales*, n° 6, 1936, p. 205 à 222.

29. On trouve dans la thèse de M. Robert Marjolin plusieurs développements suggestifs, dont l'inspiration est voisine de celle du paragraphe ci-dessus. « Le capitalisme libéral ne peut être conçu que comme l'activité d'individus qui ignorent les conséquences de leurs propres actions. » Robert Marjolin, *Prix, monnaie et production*, p. 313).

de la démocratie politique, les diplômes d'économie politique n'ont que peu de chances d'ouvrir à leurs titulaires les avenues du pouvoir. Le parchemin n'appelle pas le portefeuille. Pour réussir en démocratie, il faut gouverner au niveau du bon sens et des préjugés populaires, et non pas de la connaissance scientifique. La vraie compétence éveille la méfiance, et ordinairement on l'élimine.

Il n'est point assuré que l'on ait tort. Qu'un malade préfère au médecin le guérisseur, cela parfois témoigne de quelque obscure et profonde sagesse. Le guérisseur inspire la foi, et c'est elle qui sauve. L'histoire monétaire de l'entre-deux-guerres connaît un exemple célèbre de guérison par la foi : celui de la stabilisation du franc en 1926-1928. C'est contre toute raison scientifique que Poincaré s'obstinait alors à vouloir revaloriser notre monnaie. Techniquement, sa thèse était insoutenable. Et c'est pourtant parce qu'il l'a soutenue, sincèrement et résolument, que les capitaux ont afflué en France, que la dette flottante a pu être consolidée, et qu'il a réussi, dans des conditions inespérées, une stabilisation dont il ne voulait pas. Il ne l'a si bien réussie que parce qu'il s'était opiniâtrement entêté à ne la point vouloir. Ainsi, de même qu'en 1875 les monarchistes nous avaient dotés de la meilleure des Républiques, Poincaré le revalorisateur a fait la plus belle des dévaluations. Et son succès fut le fruit de son ignorance...

Trêve maintenant de paradoxe. Supposons le pouvoir entre les mains de l'économiste le plus incontestablement qualifié. Quelle sorte de politique vont lui dicter les progrès récents de notre science ? La théorie moderne propose un baromètre : le revenu national; un objectif : sa maximisation. Et elle enseigne les manœuvres qui sont propres à la promouvoir.

Le théoricien n'ignore pas les limites de ce critère, l'insuffisance de cette fin. Chaque fois qu'il en écrit ou parle, il abonde en précautions oratoires, d'une touchante sincérité. Toutes les études sur le revenu national s'ouvrent sur un préambule lyrique, propre à poser une garantie liminaire contre les périls de l'économisme. Quand il naît un veau, le revenu national s'accroît de sa valeur. Quand il naît un homme, il demeure inchangé, et le revenu par tête est diminué. Tout cela qui fait le charme d'un pays, le bonheur de ses habitants, n'a point de rubrique au budget national. Le folk-lore ne l'affecte qu'à par-

tir du jour où quelque chanteuse à succès s'avise d'en tirer monnaie. Un beau paysage n'a le droit d'y figurer que s'il se trouve des porteurs de devises fortes pour le venir admirer. Nos vraies raisons d'aimer notre patrie ne figurent pas à l'annuaire statistique, et nous ne déclarons pas au fisc cela qui constitue nos plus précieuses richesses : l'affection de nos parents, la fidélité de nos amis, une lueur d'espoir qui nous reste en la paix du monde, etc. L'économiste aligne sur ce thème quelques formules plus ou moins heureuses. Avant de s'engager dans la course aux calculs macroscopiques, il les savoure un moment, il rassure sa conscience, il assure ses arrières. Et après ?

Après, — s'il se trouve investi de quelque responsabilité politique — il s'efforce à maximiser le revenu national. Quel autre but poursuivrait-il ? Quelle autre norme précise assignerait-il à ses décisions ? Quel autre critère pourrait-il trouver pour juger de ses succès ou de ses échecs ? Il n'ignore point qu'il y ait de précieuses valeurs humaines qu'ignorent ses calculs. Mais où les saisir ? Comment les mesurer ? Comment les comparer ? D'ailleurs, elles ne sont pas d'ordre économique : en est-il le gardien ? De même que l'entrepreneur capitaliste — fût-il tertiaire franciscain — ne peut pas gérer son entreprise, à moins qu'il ne recherche pour elle le plus grand gain monétaire possible, de même l'économiste au pouvoir ne peut pas — si peu dupe qu'il soit du revenu national — ne pas tout faire pour le maximiser. Dira-t-on qu'au sein du cabinet, d'autres ministres vont lui faire contrepoids ? Mais le ministre de la Défense, pour peu qu'il soit intelligent et qu'il ait pris quelques leçons de comptabilité nationale, ne tardera pas à se faire son complice. Et non moins le ministre de l'Intérieur, s'il impute à la misère le mécontentement et les troubles sociaux. Le dernier à se convertir sera peut-être le ministre des Finances, à cause des traditions séculaires de sa maison, qui sont fort irrespectueuses de la science économique. Mais il n'en finira pas moins par rejoindre ses collègues...

Ainsi, les progrès du calcul du revenu national et de la théorie macroscopique tendent à réduire la politique économique aux limites d'une finalité purement comptable. Nous sommes menacés d'une sorte de monotélisme [30] social. Le spectre surgit

30. Il vaudrait mieux dire monisme téléologique. On sait que l'hérésie *monotélite* (du grec des Septante θέλησις = *action de vouloir*), pour laquelle le Pape

d'une société dans laquelle tous les regards, tous les efforts et tous les espoirs seraient tendus vers une seule courbe : celle du revenu national par tête.

Et toujours le monisme des fins traîne après lui la centralisation et l'autoritarisme des moyens. Chaque fois que le programme d'une déclaration ministérielle ne comporte qu'un seul point, c'est que l'on va mobiliser davantage et décréter le commandement unique. Voyant le but à atteindre, ayant le volant à portée de sa main, est-il concevable que le mécanicien ne s'en empare point ? Il commencera par s'attaquer aux goulots d'étranglement, il prendra de proche en proche tous les mécanismes sous son contrôle. Pour qui mesure combien toutes les libertés sont solidaires, il y a là de quoi méditer. Nous ne pouvons croire à la neutralité doctrinale de la théorie macroscopique : elle est planiste; ni à la neutralité politique du planisme : il est totalitaire[31]. Les progrès les plus authentiques de la science économique nous entraînent peut-être sur le chemin de la tyrannie la plus étouffante : celle qui soumettrait toute la vie humaine à la maximisation d'un chiffre[32].

En somme, la connaissance rationnelle de la réalité économique entraîne presque infailliblement sa manipulation rationnelle. Et toute rationalisation de la vie sociale la déshumanise. Faire reculer le hasard, l'absurde, les obstacles naturels, c'est le beau combat de l'homme, et qu'il ne saurait déserter. Mais chaque victoire collective que l'homme remporte sur l'inhumain

Honorius III montra quelque complaisance, et que condamna en 681 le III[e] Concile de Constantinople, était autre chose. Elle consistait en un monophysisme partiel, et tenait qu'il n'y avait dans le Verbe Incarné qu'une seule volonté : la volonté divine.

31. C'est là sans doute trancher d'une formule bien rapide un procès de tendance des plus complexes et obscurs. Beaucoup de théoriciens macroscopistes mettent leurs espoirs dans une planification démocratique, souple, « indicative » (et non impérative), comme dit M. François Perroux. L'Angleterre travailliste et même la France du Plan Monnet peuvent paraître en réaliser présentement la formule. Le développement des calculs du revenu national étant donné, c'est seulement dans ce sens que l'on peut espérer sauver la liberté, et donc pour le moment que l'on doit travailler. La question est de savoir dans quelle mesure de telles formules sont stables, et si l'on peut mettre quelque part un cran d'arrêt à la « propagation de l'intervention » (von Mises) ou bien si toute politique macroscopique n'est pas un jour ou l'autre fatalement entraînée vers la planification autoritaire.

32. Le grand danger de l'économie planifiée ne réside pas, à mon sens, dans les gaspillages et erreurs de calcul économiques auxquels M. von Mises et son école entendent démontrer qu'elle est fatalement exposée. Le vrai danger, c'est qu'elle réussisse effectivement à réaliser le maximum d'ophélimité, et que toute la vie soit efficacement rationalisée.

diminue en lui l'humanité. Aux sociétés aussi s'applique le mot de Chesterton : « Le fou est celui qui a tout perdu, sauf la raison. »[33].

Dirai-je une analogie cocasse qui parfois me hante ? — On se rappelle cet étrange miracle que rapportent les Evangiles synoptiques, où l'on voit des démons — dont Jésus vient de délivrer un homme — prendre gîte dans un troupeau de porcs, qui se précipitent aussitôt dans la mer. Les porcs sont perdus, et furieux leurs propriétaires supplient le Christ de quitter leur territoire. Lorsque l'économiste — dont c'est le métier d'ouvrir à la raison le monde des biens matériels — chasse pour sa part les démons des porcs, n'est-il point écrit qu'ils reviennent posséder l'homme ? (Mais l'on prie l'économiste de demeurer, et de régner sur la contrée.) Où tout cela veut-il en venir ? Faudrait-il retourner aux classiques et à Charles Gide ? Ou condamner l'économie politique ? Tel ne sera pas le dernier mot de cet examen de conscience.

Il n'est pas de sot métier. Le métier de l'économiste, c'est de chercher, de formuler, d'exprimer, de préciser, de systématiser, de transmettre la vérité économique. Que l'économiste fasse en paix son métier. « Il n'est rien de caché qui ne doive être découvert; rien ne se fait en secret qui ne doive venir au grand jour. »[34]. Cela sans doute est vrai des lumières sur ce monde comme des révélations de l'autre, et des connaissances de l'intellect comme des expériences de l'âme. L'erreur et l'ignorance souvent apaisent. Elles n'en doivent pas moins être bousculées. La vérité nous serait-elle donc en soi si peu précieuse, que nous ne la désirions qu'à la condition qu'elle ne nous coûte rien, et soit socialement profitable ? Ansiaux disait : « Si l'on veut que la science soit bien faite, il faut l'édifier comme si elle ne devait servir à rien. »[35]. Qu'il nous suffise donc de l'édifier comme si elle ne devait en rien nuire. L'indifférence aux résultats est la règle d'or de l'homme de science, et le signe de sa dignité. Il n'y a point après tout que cynisme dans ce propos du docteur Knock, qu'au-dessus de l'intérêt des malades et de l'intérêt du médecin, il y a l'intérêt de la

33. Cité par M. François Perroux dans *L'évaluation du revenu national et la politique économique quantitative*, *L'Actualité économique et financière à l'étranger*, 5e année, no 6, juin 1946, p. 5.
34. Evangile selon saint Marc, IV, 22, traduction du chanoine Osty.
35. Ansiaux, *Traité d'économie politique*, p. 26.

médecine [36]. Contre le sordide de la science des intérêts, qu'un pur désintéressement scientifique soit notre revanche. Qu'au moins notre activité d'économistes ne soit pas calculée, et que l'impérialisme du principe économique s'arrête au seuil de notre cabinet de travail.

S'inquiéter des conséquences indirectes, c'est un préjugé qui témoigne encore de notre déformation professionnelle. Les philosophes de notre temps se plaisent à le repéter : chacune de nos actions fait couler le sang des autres. Ce n'est pas une raison pour ne pas agir, et pour ne pas croire que les bonnes actions sont bonnes et pures. Les morales du résultat sont plus vaines et menteuses que ne sont hypocrites les morales de l'intention. Nous sommes des serviteurs inutiles. Ce n'est pas par la chaîne de conséquences qui en découlent, c'est en soi — et c'est en nous — que nos actes sont beaux ou laids.

La série des conséquences toujours est ambiguë. Mais ce n'est pas parce que mon enfant sera peut-être un criminel que je dois me repentir de l'avoir procréé. Chaque fois que je monte à cheval, je consomme de l'avoine qui pourrait sauver un Chinois de la famine. Je n'ai point de scrupule à monter à cheval. L'ambiguïté lointaine de toute action humaine n'empêche pas que des hommes soient bons, que des vies soient belles. « Il n'y a de science que du court terme. » [37]. De même n'y a-t-il d'amour de la vie, et de courage, et de générosité que dans l'optique de l'immédiat... ou du transcendant.

Faisons donc notre tâche, et laissons faire aux dieux. Nous ne savons pas la fin de l'histoire. Le but véritable qui justifie la science, dit en substance Simone Weil, c'est de rendre les mécanismes transparents, afin que l'on puisse découvrir ce qu'il y a au-delà du déterminé. « L'incompris cache l'incompréhensible, et pour cette raison doit être éliminé. » [38]. Ainsi, quand nous cultiverons l'économie politique, sera-ce peut-être pour mieux mettre en valeur les résidus dont elle ne peut connaître, et pour mieux dégager les aspects de la vie humaine qui résistent à son étreinte et se rebellent contre son empire. Sans doute

36. Jules Romains, *Knock ou le triomphe de la médecine*, acte III, scène VI. Et sans doute ne peut-on songer à justifier Knok. Mais lui sacrifie directement ses malades à la médecine, tandis que les progrès de la science économique ne peuvent qu'indirectement comporter de fâcheuses conséquences pour la société.
37. Cf *supra*, p. 850.
38. Simone Weil, *La pesanteur et la grâce*, p. 152.

un peu d'économie politique éloigne-t-il de l'humain. Il se pourrait que beaucoup d'économie politique y ramenât... L'histoire est gestation de merveilles inconnues. Il est de l'homme de faire confiance au destin qui l'entraîne où peut-être il ne voulait pas aller, et d'œuvrer amoureusement dans le noir pour des enfantements qu'il ne saurait prévoir, et juger moins encore.

Que l'économiste ne doute donc point de sa vocation. Mais peut-être devra-t-il sur elle perdre quelques illusions, et cesser de croire que l'on peut savoir sans risquer, agir sans nuire; et que les clartés de la science des richesses sont de soi susceptibles d'illuminer l'esprit de l'homme et d'ôter le mal du monde. Qu'il demeure économiste, mais qu'il cesse de se croire pour autant philanthrope, — peut-être pour se dispenser d'exercer l'amour des hommes en dehors de son métier. Qu'il remplisse sa tâche modestement et consciencieusement, avec entrain et résolution. Mais qu'il ne s'érige pas en sauveur de l'humanité. Qu'il ne s'irrite pas à l'excès des obstacles qu'il rencontre, des déformations que l'on fait subir à sa pensée, des gaspillages des hommes, ou des absurdités de la politique. Qu'il ne se soucie pas trop d'être entendu. Qu'il ne s'impatiente pas d'être incompris. Qu'il cultive la science économique à la façon dont l'Ecclésiaste abordait la sagesse des Grecs, pour en goûter les charmes sans se faire dupe de sa vanité.

Et que l'économiste ne s'enivre pas des nouveautés scientifiques. Qu'il ne les repousse pas non plus. Il ne faut ni s'abandonner à la mode, ni se raidir contre elle. Ce sont là deux façons de lui donner barre sur nous.

Peut-être aussi ces réflexions seront-elles propres à nous garder d'un certain mépris dont l'ambiance scientifique moderne entoure la conception française de l'économie politique et de son enseignement.

L'économie politique, chez nous, est d'abord une discipline universitaire. Elle est conçue pour la culture des esprits, non pour la formation professionnelle des praticiens. L'économie politique est chez elle dans l'enseignement supérieur. La multiplication des économistes ne serait pas un progrès. Et moins encore l'introduction d'enseignements économiques élémentaires dans les écoles spécialisées, dans les collèges techniques, ou

dans les menus à la carte [39] du baccalauréat tel qu'on le complote. L'enseignement dogmatique d'une technique prétentieuse et bornée à des esprits primaires a quelque chose de redoutable. Il n'a aucune chance de relever le niveau de notre civilisation intellectuelle. Il ne nous fera pas une société meilleure. Il risque de nous doter d'un grand nombre de prétentieux démolisseurs. Il revient aux économistes de s'opposer à ce galvaudage.

Quelques dizaines de bons économistes, cela suffit sans doute à une nation. Spécialistes, que l'on voudrait eux-mêmes le moins possible spécialisés. Celui-la seul manie impunément notre science, qui sait éclairer sa recherche économique par des lumières venues du dehors, et l'intégrer à de plus larges curiosités. L'économie politique veut être cultivée par des hommes eux-mêmes cultivés.

L'unité de la science sociale est une tradition française constante, qui s'est poursuivie des physiocrates à Durkheim en passant par Saint-Simon et Auguste Comte. Ne nous hâtons point de la briser. Ni de dissoudre ni de relâcher ce fameux « mariage de raison » [40] qui, depuis plus de soixante ans, unit en France l'enseignement de l'économie politique à celui du droit. Pour l'économie politique, il vaut mieux sans doute que le célibat. La grande infériorité des mariages de raison, c'est qu'à la différence peut-être des autres mariages, ils ne se peuvent dispenser d'être raisonnables. Mais celui-là ne l'est-il pas ?

Plus encore qu'à l'unité de la science sociale, accrochons-nous à l'unité de la science économique. Son objet même répugne à la dissection. Pour la recherche, l'abondance de la matière justifiera sans doute une certaine spécialisation, pourvu qu'elle soit le fait d'économistes déjà nantis d'une large et solide culture. Mais gardons-nous de ces projets de réforme de notre enseignement, qui voudraient en pulvériser la matière. La division des programmes ne peut que scolariser et primariser les études. Le rôle de l'enseignement, n'est point de délivrer à l'étudiant, plus ou moins mâchée, la matière d'un certain nombre d'interrogations d'examen. C'est de soutenir et de guider un effort personnel et d'entraîner des intelligences à l'ascèse de la réfexion.

Enfin, l'une des traditions pédagogiques françaises les plus

39. Cf. article de M. Michel Tombelaine, dans *Le Monde* du 15 mai 1951.
40. L'expression est de Gaëtan Pirou, *Revue d'économie politique*, 1937.

précieuses — et peut-être les plus menacées — c'est le rôle que l'on attribue chez nous, dans la formation de l'économiste, à l'histoire de la pensée économique, plus spécialement à l'histoire des doctrines. Si l'on accepte la notion que nous en avons ailleurs proposée [41], la doctrine économique est « une interprétation générale de la vie économique, appuyée sur la science, mais intégrée à un ensemble intellectuel plus vaste, dont tous les éléments se commandent et s'éclairent mutuellement... La science sépare les domaines pour davantage connaître. La doctrine, au contraire, les confronte et les compénètre, pour mieux comprendre » [42]. C'est dire la valeur pédagogique privilégiée de la doctrine [43]. Dès l'abord [44], elle enseigne à situer les notions économiques dans leur contexte, et à les situer dans l'histoire. Gardons-nous de priver notre enseignement économique de cette troisième dimension de l'intelligence qu'est la dimension du temps. L'ordre chronologique est le seul réel. L'ordre logique ne saurait jamais être que vrai. Il ne s'agit pas de dresser l'inventaire d'un héritage, mais d'accéder à l'intimité d'une discipline par l'expérience de sa démarche, et d'épouser le rythme de ses pas.

La mission de la science économique est de nous aider à mieux comprendre l'homme, en éclairant une face de son acti-

41. Cf. Daniel Villey, *Doctrines et science économiques*, contribution aux *Mélanges économiques*, dédiés à M. le professeur Gonnard, Paris, Librairie générale de Droit et de Jurisprudence, 1946, p. 407 à 415.

42. Id., *ibid.*, p. 411.

43. A quoi bon, dit-on, meubler dès l'abord l'esprit des jeunes économistes d'erreurs aujourd'hui réfutées, d'approximations maintenant dépassées, de notions primitives et imprécises ? N'est-ce point induire leur esprit en confusion que de commencer par leur parler de la théorie physiocratique de la productivité exclusive, de l'agriculture, ou de la loi d'airain des salaires, ou de la théorie quantitative de la monnaie sous ses formes mécanistes ? Cette question met en jeu la conception même de notre science. Il est évident que l'on peut devenir un très bon physicien moderne en ignorant tout de la physique d'Aristote, et qu'un astronome peut sans dommage garder des idées vagues sur la cosmogonie de Ptolémée ou sur celle de Dante. En revanche, nul ne soutiendrait que l'on pût commencer à Jean-Paul Sartre l'étude de la philosophie, en ignorant Platon, saint Thomas d'Aquin, Descartes, Spinoza, Kant ou Hegel. Or, la science économique est, à cet égard, intermédiaire entre la physique et la philosophie. Elle progresse et accumule des acquisitions comme la physique. Mais ses progrès ne sont pas linéaires. Et les conceptions nouvelles y prolongent les anciennes sans les remplacer. L'abus des analogies naturalistes est sans doute à l'origine de l'objection que nous combattons.

44. Quoi qu'en aient certains projets de réforme, l'étude historique est, par nature, une étude liminaire. La place de l'histoire des doctrines dans l'enseignement doit demeurer chronologiquement la première. Nous ne lui demandons pas un raffinement d'érudition, mais un principe d'intelligence.

vité — à vrai dire l'une des moins nobles et des moins humaines. Son péril est de réduire l'homme à ce qu'elle-même en connaît. Que notre recherche et notre enseignement ne laissent jamais la réflexion abdiquer devant les techniques, et sachent poser plus de problèmes qu'ils n'en entendent résoudre. La vraie science n'enferme point l'intelligence à l'intérieur de ses propres limites : elle l'invite à les dépasser.

Daniel VILLEY.

Poitiers, le 28 novembre 1951.

PROBLÈMES EUROPÉENS

LE PROBLÈME DES TRANSPORTS EUROPÉENS[1]

> Il viendra sans doute un temps où tous les peuples de l'Europe sentiront qu'il faut régler les points d'intérêt général avant de descendre aux intérêts nationaux; alors les maux commenceront à devenir moindres, les troubles à s'apaiser, les guerres à s'éteindre.
>
> SAINT-SIMON, 1814.
> (Réorganisation de la Société européenne.)

Les Etats-Unis, qui, à diverses reprises, par la bouche de leurs représentants à l'O.E.C.E. et d'ailleurs, ont amicalement reproché à l'Europe sa lenteur à édifier les outils de son intégration économique afin de pallier ses désordres de toute nature, connaissent dans un domaine au moins : celui des transports, les mêmes difficultés que les nôtres. Le continent nord-américain, en effet, économiquement et politiquement intégré depuis un siècle et demi, n'a pas pour autant su éviter les pléthoriques dépenses en argent, en investissements et en énergie humaine, que posent la concurrence et le manque de coordination de ses transports, et a connu de 1943 à l'an dernier, 41 grèves de cheminots qui nécessitèrent la réquisition des chemins de fer par le Président des Etats-Unis.

Aux Etats-Unis comme en Europe, les Compagnies de chemins de fer ont détenu jusqu'à la première guerre mondiale le monopole de fait des transports, d'autant que, plus qu'en Europe, les grandes voies ferrées furent un outil de pénétration

1. N. D. L. R. Nous ne croyons pas que Raoul Dautry ait jamais collaboré à la *Revue d'Economie Politique*. Cet homme d'action qui se doublait d'un grand cœur et qui était aux écoutes de tous les problèmes nouveaux s'était consacré depuis 1947 à l'édification de l'Europe et, particulièrement, à la coordination des transports sur notre continent. Cédant à nos instances il avait bien voulu nous promettre une étude sur ce sujet qu'il connaissait si bien. Cette étude était en grande partie rédigée lorsque la mort a brusquement saisi cet infatigable travailleur. En saluant sa mémoire nous remercions également ses collaborateurs qui ont eu l'amabilité de mettre au point le présent article.

R. C.

économique et contribuèrent à faire progresser la civilisation occidentale vers l'Ouest. Mais, comme en Europe, ce monopole prit fin avec l'apparition, à partir de 1920, de l'automobile qui ne cessa, grâce à sa mobilité, à la possibilité du porte-à-porte, et à l'excellent réseau routier américain, d'enlever aux Compagnies une partie du transport de marchandises sur longue distance.

Les Compagnies n'ont pas cessé non plus de lutter contre la concurrence routière en tâchant de présenter aux consommateurs un outil économique plus sûr et plus rapide que le camion. Ce qui ne les a pas préservées de voir décroître leur importance économique dans la vie du pays, puisque les chemins de fer américains qui, pendant la guerre en 1943-1944, transportaient 80 % environ du trafic total « marchandise » de la nation, n'en acheminaient plus que 61,5 % en 1949 (année dont il est juste de remarquer qu'elle a été, d'ailleurs, une période de dépression économique). Quant au trafic de voyageurs, ses recettes, cette année-là, sont tombées au-dessous de 9 % des recettes totales. Les liquidités dont disposaient les Compagnies ont régressé dans des proportions inquiétantes, puisque, étant passées de 1.659 millions de dollars en 1945, à 465 millions en 1949, elles ont atteint la limite de sécurité. Comme en Europe, les Compagnies n'ont pu faire progresser les tarifs au niveau de la progression du coût de la vie. Alors que le taux des salaires, les prix des combustibles et du matériel doublaient, les tarifs « voyageurs » n'ont été relevés que de 34 %, ceux des transports postaux de 25 % et ceux des messageries de 75 %. Ces Compagnies ont donc fait porter leur principal effort sur le trafic marchandises par la modernisation du matériel, en adoptant les locomotives électriques Diésel, plus puissantes, plus souples que les locomotives classiques, les constructeurs travaillant actuellement sur une cadence de 3.000 unités par an. Alors qu'en 1946, 10 % des trains de marchandises étaient tractés par des locomotives Diésel, ce pourcentage est de 44 % en 1951. Près de 6.000 wagons de marchandises ont été fabriqués au mois de février dernier, 7.000 l'ont été au mois de mars et les milieux autorisés espéraient, en avril dernier, atteindre la cadence de construction de 10.000 wagons mensuels à partir de mai de cette année. Le rendement des trains s'est accru jusqu'à atteindre, pour un train de marchandises moyen, une

capacité de transport de 32.000 tonnes kilométriques-heure, c'est-à-dire 300 % de la capacité d'il y a trente ans. Mais il est juste de remarquer que cette progression exceptionnelle est due en grande partie au fait que, depuis 1949, l'effort de production industrielle a été fouetté à des fins militaires. Cependant, cet effort considérable a accompagné plus qu'il n'a précédé ou prévenu celui des routiers. L'Association américaine des transporteurs a publié récemment les effectifs de son parc à camions.

Huit millions de véhicules ont été enregistrés l'an dernier. Il y en aura 9 millions en fin 1951. Au cours de 1950 187.200 millions de tonnes-kilométriques de fret ont été transportées dans 25.000 villes et localités. Le volume de marchandises transporté a dépassé de 25,3 % celui de 1949 et il représente 222 % de celui de 1941 (progression qui appelle la même remarque, depuis 1949, que pour les chemins de fer); 95 % des denrées alimentaires destinées à la population ont été transportées par la route en 1950. Notons que 40 % de l'acier expédié des villes du Middle-West aux différentes industries l'ont été également. Il n'y a pas de raison que cet écrémage du fer par la route ne progresse davantage et que la concurrence ne devienne ruineuse pour le pays, si des mesures sévères de coordination n'interviennent pour distribuer aux deux protagonistes les transports qui leur conviennent le mieux dans les aires géographiques pour lesquelles ils ont réelle vocation. En effet, les sociétés de camionnage utilisent, tout comme les Compagnies ferroviaires, les dernières ressources de la technique pour se rendre plus aptes à dépouiller le concurrent de son trafic. Augmentation du tonnage des véhicules (qui deviennent de véritables monstres de la route), de leur vitesse et de leur rendement, perfectionnement des dispositifs de sécurité (notamment par le freinage électrique), toutes les ressources de la technique et de la science sont mises en application. L'évolution qui semble décisive est surtout l'emploi de plus en plus fréquent des camions équipés de moteurs Diésel. En 1946, 6 % des véhicules de fort tonnage étaient équipés en Diésel. En 1950, il y en avait 24 %. Afin d'augmenter encore ce pourcentage, les ingénieurs se sont attaqués au problème de l'allégement du poids du moteur et semblent l'avoir en partie résolu. Ce poids limite d'autant celui des marchandises transportées.

Enfin l'avion, dernier venu, mais qui a pris plus d'impor-

tance aux Etats-Unis qu'en Europe, a fait naître un nombre serré de petites, moyennes et grandes Compagnies qui, déjà sur le territoire national (à vrai dire de dimensions continentales), entrent en concurrence à la fois avec le rail et la route non seulement pour les dessertes de voyageurs, mais aussi pour celles des marchandises. Au cours de l'année 1950, les avions commerciaux ont transporté 12.800 millions de passagers-kilomètres, soit 21 % de plus qu'en 1949 et 800 % de plus qu'en 1941. Les estimations pour 1951 relatives à 1950 sont déjà de l'ordre de 33 %. Une infrastructure très améliorée grâce à l'emploi généralisé du radar a permis, en 1950, 97 % des vols prévus à l'horaire. Ajoutons que l'esprit « aérien » dont fait preuve le public américain, d'une part, et les possibilités de perfectionnement technique beaucoup plus décisif dans une industrie neuve que dans celles qui ont déjà atteint une sorte de maturité, d'autre part, font que la concurrence de l'avion n'est pas près de se modérer, bien au contraire. Cependant, rien n'est moins sûr que la rentabilité d'un outil de transport pour lequel les subventions postales sont accordées non pour le transport effectivement effectué, mais en vue d'établir l'équilibre financier en fin d'exercice.

De ce tableau volontairement sommaire et de ces quelques chiffres, une conclusion ressort : c'est que les Etats-Unis connaissent une période d'inflation des transports qui, tous : rail, route et air, s'équipent concurremment, servis en cela par le véritable génie technicien des Américains, par leur sens du progrès mécanique, leur amour de la performance et de la surenchère technique. Or, si jusqu'à présent le continent américain a supporté, sans trop de frais, cette débauche de progrès technique, c'est qu'il est doué d'une rude et jeune santé, qu'il n'a pas connu les divisions, les misères et les destructions de l'Europe, qu'il est riche de ressources naturelles immenses, non gêné par les frontières, les douanes et les autarcies. Mais la matière transportable est avant tout de la matière consommable, limitée par la capacité d'absorption des marchés. De telle sorte que, les moyens de transport continuant de s'équiper, de se multiplier et de se concurrencer avec acharnement, ils finiront, s'ils ne l'ont déjà fait, par dépasser les besoins réels en transport du pays. Les Etats-Unis connaîtront ailleurs — connaissent déjà — la situation extrêmement inquié-

tante qui est celle de l'Europe depuis un quart de siècle, de transports ayant dépassé leur rôle de service public pour devenir, par leur politique inflationniste et les exigences en investissements toujours nouveaux destinés à les maintenir sur le pied de la concurrence aiguë, une lourde charge que l'économie nationale — fût-elle pleine de vitalité — ne supporte plus qu'avec peine ou au détriment d'investissements de premières urgences dans d'autres secteurs de la vie du pays. Ainsi l'hypertrophie d'une des activités économiques, que les autres n'arrivent plus à supporter et à alimenter, devient-elle le premier des facteurs qui, en dernier lieu, s'oppose au vrai progrès économique et social : celui qui conduit au relèvement de la condition humaine.

Arrivé à ce point de mon propos, je veux simplement marquer que les Etats-Unis, bien que leur intégration économique soit réalisée depuis longtemps, comme je l'ai dit, ne sont nullement protégés contre le danger que l'Europe n'a pas su éviter et dont elle paie durement le tribut, en supportant chaque année des déficits de transport grandissants que les contribuables doivent compenser par l'abandon d'un meilleur standing de vie en hygiène, en logements, en culture, etc. C'est donc que le problème posé par la tyrannie exercée par des moyens de transport suréquipés, trop nombreux, non coordonnés entre eux et internationalement, ne saurait être nécessairement résolu du simple fait d'une intégration économique, et que celle-ci, pour atteindre ses buts, doit compter au premier chef avec le problème des transports.

Il convient donc de bien poser ce problème des transports, afin de bien le résoudre, et de bien voir que, si l'intégration économique des Etats-Unis ne les a pas empêchés de connaître des difficultés à l'égard de leurs transports, celle de l'Europe ne résoudra pas par elle-même la situation déficitaire des transports européens. Il convient donc d'étudier le problème des transports européens comme un tout et comme une des clés de l'intégration européenne, car cette dernière serait bien vaine si elle se faisait sans l'avoir d'abord courageusement abordé et avoir pris les mesures qui s'imposent.

La nationalisation des chemins de fer ou leur étatisation en France et ailleurs n'a pas eu pour effet de résorber les déficits des Compagnies privées; ces réformes se sont faites sans qu'aient

été même abordées avec un franc esprit de solution les nécessités de réorganisation et de coordination avec la route et les autres moyens de transport. De même une intégration économique de l'Europe qui n'aurait pas traité particulièrement le chapitre de ses transports risquerait de manquer son but. On ne saurait trop attirer l'attention des esprits, à la veille des graves décisions que s'apprêtent à prendre les Européens, sur l'urgence de bien délimiter les tâches et les difficultés et d'y apporter remède dans l'ordre de leurs urgences respectives. C'est pourquoi j'ai, un peu paradoxalement, ouvert cette étude sur la situation des transports en Europe par celle de leur situation aux Etats-Unis.

*
* *

Or, quelle est cette situation des transports en Europe, et d'abord en France?

Les transports en France nécessitent le plein emploi de 780.000 personnes (l'ensemble des professions publiques compte 1.350.000 agents, le personnel salarié du commerce et des professions libérales compte 1.620.000 personnes, l'industrie en prend 4.900.000). C'est-à-dire que le total des travailleurs s'élevant à 13.560.000 (y compris les professions libérales) les transports prennent 5,7 % de la population active du pays. Le personnel *salarié* du pays s'élevant à 9.430.000, ce sont 8,2 % qui sont employés par les transports (le 12e !). Ces chiffres ne comprennent évidemment pas le personnel « administratif » ni celui qui travaille pour les transports dans les nombreuses industries que ces derniers nécessitent. Si le décompte en était fait (comme je l'ai demandé à plusieurs reprises), on serait sans doute surpris de l'importance des chiffres obtenus.

Ces effectifs correspondent aux investissements simultanés et considérables qui ont été faits après la Libération pour les chemins de fer, la route et les voies d'eau (les effectifs occupés par l'aviation n'étant pas encore très importants, mais les investissements pour les bases et le matériel volant étant considérables). En effet, après la Libération, il a été prévu que les chemins de fer, sur les bases fixées par le Plan Monnet, assureraient, et au-delà, un trafic basé sur celui de 1929; la route et les voies d'eau, de leur côté, ont prévu un équipement et un personnel leur permettant d'assurer un trafic correspondant à

leur activité de l'année la plus favorable (1934 pour la voie d'eau, 1938 pour l'automobile). C'est-à-dire que, pour l'ensemble des moyens de transports, le Plan Monnet a supposé que l'indice de production industrielle croîtrait, par rapport à l'avant-guerre, dans une proportion telle que chacun des moyens de transport aurait à faire face à un trafic proportionnellement accru, et il a, en conséquence, fixé des objectifs basés sur ceux de 1929, augmentés de 25 %. La production industrielle s'est effectivement accrue, mais est loin de correspondre à la poussée inflationniste des transports. Sur la base 100 en 1938, elle s'est équilibrée jusqu'en avril 1950 autour de 120. Or, pas plus que le trafic ferroviaire, les trafics par voie d'eau ou maritime ne semblent avoir répondu à ces vues optimistes. Le trafic brut (en milliers de tonnes) des voies navigables est passé de 3.110 en 1948 à 2.792 en février 1950.

Le nombre total des voyageurs (en milliers) à l'embarquement et au débarquement, pour la grande navigation et pour la moyenne, a été dans les ports français de 278 en 1938. Il est passé de 193,5 en 1948 à 112,9 en janvier 1950.

Le tonnage des marchandises (en milliers de tonnes) est, lui, resté égal à son chiffre d'avant-guerre : 4.039 en 1938, 3.755 en 1948, 4.152 en janvier 1950.

L'aviation, que cette situation n'a pas incliné à la sagesse, n'en a pas pour autant limité ses efforts concurrentiels. Elle a, au contraire, arraché régulièrement du trafic à l'eau, au rail et à la route et a réussi à augmenter rapidement son trafic voyageur (en milliers de passagers) : 9,3 en 1938, 64,5 en 1948, 111,5 en septembre 1949. C'est-à-dire que son effort d'équipement s'est ajouté à celui des autres moyens de transport, dans une proportion sérieuse, si l'on envisage les dépenses d'infrastructure. En particulier, il n'est pas sans intérêt de noter que le prix de revient de quelques-uns des aéroports mondiaux : Orly, 5.000 millions de francs (1948); Idle-Wild, New-York, 110 millions de dollars (1949); Pistarini, Buenos-Aires, 210 millions de dollars (1949); Sidney, 5 millions de livres au premier stade de sa construction (1949); Londres, 26 millions de livres (1950). La Compagnie Air-France, qui vient de publier son bilan pour l'année 1950, avoue déjà une flotte de 118 appareils, dont 47 quadrimoteurs long courrier, 31 moyens courriers et 40 autres appareils. Elle a passé com-

mande pour d'autres appareils dès maintenant. 770.000 passagers ont été transportés; il y a eu pour 6.772 millions de frets, colis postaux et courrier, 432 millions de voyages spéciaux, ainsi que 2.620 millions d'indemnités de garantie kilométriques et 344 millions de recettes diverses. Ces résultats n'ont pas été obtenus — c'est Air-France qui l'avoue également — sans une lutte de tous les instants contre une concurrence qui s'est faite plus âpre encore qu'au cours des années précédentes, non pas seulement sur le plan international, mais déjà sur les courtes relations. Et si Air-France termine son année par un équilibre budgétaire qui ne tient compte que des charges d'exploitation, passe sous silence certains investissements et ne fait pas mention des subventions reçues de l'Etat pour l'apprentissage du personnel volant ni de bien d'autres chapitres, c'est au prix de cette concurrence justement et du trafic arraché tous les jours aux autres moyens de transport.

Le résultat de cette poussée inflationniste, disproportionnée avec les besoins d'un pays dont la capacité de transport ne s'est pas indéfiniment multipliée après la dernière guerre, c'est une situation précaire de l'aviation et de l'automobile et une situation largement déficitaire des chemins de fer. De telle sorte qu'il est devenu une sorte de jeu pour la presse, pour les parlementaires, pour les économistes, de dénoncer chez la S.N.C.F., sans que les intentions soient toujours franches ni les renseignements bien fondés, « l'hypertrophie des services, l'inflation des effectifs, des grades, des avantages de toutes sortes qui sont monnaie courante et conduisent à d'importants déficits que le contribuable doit combler ». La cause de tous ces prétendus maux — comme s'en est fait le porte-parole un parlementaire qui ne s'est pas fait faute d'accabler la S.N.C.F., Air-France et deux Compagnies de navigation maritime — est attribuée avec plus ou moins de raison à la nationalisation des transports.

La S.N.C.F. a particulièrement supporté les critiques les plus diverses et a dû se défendre contre des accusations souvent arbitraires. Son conseil d'administration, dans l'exposé général annuel sur les caractéristiques de l'exercice 1950 qu'il a rendu public au début de cette année, a souligné que la déflation des effectifs a porté sur 20.000 unités. Mais il se plaint de la limitation des investissements dont le chiffre de 55 milliards est considéré comme restrictif (les dépenses engagées au début de

1950 atteignaient déjà 46 milliards), estime que, loin d'être amélioré, l'outil que la Société est chargée de conserver et d'exploiter sera voué à une détérioration rapide si, après avoir été obligée de ralentir sa reconstruction et le renouvellement de son matériel en 1950, elle voit s'aggraver la pénurie de crédits d'investissements dont elle souffre depuis plusieurs années. Ce même rapport marque que le nombre de voyageurs transportés a diminué de 8,5 % et celui des voyageurs-kilomètres de 10,4 % par rapport à 1949, baisse affectant principalement le trafic des grandes lignes. Quant au trafic marchandises, le tonnage kilométrique a été inférieur de 6,1 % et le tonnage transporté en trafic commercial de 5,4 % à celui de 1949. Par contre, les dépenses d'exploitation sont en augmentation de 6,7 % sur 1949. Toutefois, ces chiffres sont justiciables d'une période de dépression économique particulièrement grave (premier semestre 1950). Compte tenu du réarmement, la situation pour 1951 montre une reprise considérable du trafic, tandis que la diminution des effectifs se poursuit et que la productivité cesse de s'accroître, ils montrent pourtant la fragilité d'un organisme trop sensible aux variations de la conjoncture.

La S.N.C.F. explique ce bilan et son déficit global par le développement continu de la concurrence routière et aussi par l'insuffisance de ses tarifs actuellement encore à un coefficient voisin de 15 par rapport à 1938, en face de l'augmentation de ses dépenses dont beaucoup sont à des coefficients dépassant largement 25. Les routiers ne manquent pas, de leur côté, de se défendre, d'alléguer la tyrannie exercée par les chemins de fer soutenus par l'État sur les dessertes qu'ils considèrent comme leur appartenant, et de déclarer qu'en définitive la S.N.C.F. prétend faire combler son déficit par des taxes imposées à la route. Cette dernière se défend en faisant remarquer le déséquilibre existant entre des tarifs homologués et des dépenses sans cesse en évolution et fort au-dessus de ces tarifs.

On sait par la presse à quel point les « passions mauvaises » ont pu monter sur ce propos, et comment le conflit des intérêts n'a pas laissé encore aboutir la coordination rail-route qui est pourtant, dans l'état actuel des choses, proprement une mesure de salut public ! Ce n'est qu'en juillet 1949 que le ministre des Travaux publics a été chargé par le Parlement du soin de mettre en œuvre, par décret, cette coordination. Ce décret a

été publié au *Journal officiel* du 14 novembre 1949 après une élaboration difficile. Son application a été jusqu'ici très limitée.

Par ailleurs, le déficit d'exploitation, de l'ordre de 85 milliards, qui était prévu au budget de 1950, a amené le Gouvernement à la création d'une commission chargée d'étudier et de proposer les mesures propres à l'assainissement financier de la S.N.C.F. A la fin de 1949, au moment du vote de la loi de finances, le ministre des Transports ne prescrivit à la S.N.C.F. que certaines mesures touchant au personnel, sans prendre le problème dans son ensemble et sans que le Gouvernement pût faire adopter par le Parlement des taxes sur les trafics routiers, en raison de la violente opposition de ces derniers, qui se firent entendre au sein même de l'Assemblée nationale. Désignée le 22 mars de l'an dernier et présidée par le conseiller d'Etat Toutée, la Commission sut déposer ses conclusions dans les délais extrêmement brefs qui lui étaient impartis. Quelques-unes de ses propositions ont été avancées : différenciation des lignes du réseau ferré en lignes de grande desserte comprenant les itinéraires principaux et en lignes affluentes dont le rendement limité ne permet plus d'assurer la charge sans contrepartie; liaison avec les moyens de transport automobile, et remplacement éventuel du système d'exploitation en vigueur par une exploitation plus économique, voire routière; mesures internes ayant trait au personnel.

Ce projet d'assainissement, de réorganisation et de coordination avait le mérite d'avoir pour la première fois étudié la situation de façon cohérente, franche et complète.

Les changements d'équipes ministérielles, les difficultés suscitées par les intéressés, ne permirent pas de retenir trois nouveaux projets successifs. Ce n'est que le 22 novembre de l'an dernier qu'un dernier projet fut déposé sur le bureau de l'Assemblée nationale.

Après un an, on se retrouvait donc au même point avec un déficit d'exploitation de la S.N.C.F. prévu pour 1951 de l'ordre de 90 milliards.

Ce résultat montre cependant, compte tenu de la diminution de la valeur de la monnaie, que la situation n'a pas empiré au cours de 1951.

En avril dernier, le Gouvernement déposa encore un projet financier comportant de nouvelles taxes routières qui furent

repoussées par la Commission des finances. En mai, le Parlement a décidé que le Gouvernement pourra prendre par décret, avant le 31 décembre prochain, des avenants à la Convention de 1937 définissant les relations de la S.N.C.F. et de l'Etat.

Enfin la S.N.C.F. a fait homologuer par le Gouvernement et a mis en application en août dernier un dispositif tarifaire différencié pour le transport des marchandises qui remanie complètement le principe conceptionnel du tarif homologué qui était à la base des chemins de fer considérés comme un service public et qui avait été adopté, non sans de nombreux et passionnés débats, voici plus d'un siècle, lorsque les Chambres décidèrent les premiers programmes ferroviaires. Avant même que ce remaniement n'ait reçu son application, la S.N.C.F. a été naturellement accusée de préparer une sorte de « dumping » tarifaire sur les grandes relations concurrencées et portant sur 200 à 300 centres importants, « dumping » obligatoirement compensé par le relèvement des tarifs entre 5 ou 6.000 petites localités avec les sérieuses conséquences économiques que cela peut entraîner dans un pays où la concentration des industries est déjà trop évidente. La Fédération nationale des Cadres des transports (C. G. C.), dans une note distribuée en juin, a fait connaître son opposition au projet et a élaboré un contre-projet tendant à la création d'un organisme d'affrètement et de régularisation des transports routiers de marchandises à grande distance qui, selon elle, permettrait seul de liquider la concurrence rail-route. Elle n'a pas dit cependant qui paiera les dépenses de fonctionnement de ce qu'il faudrait bien considérer, tôt ou tard, comme une nouvelle administration qui n'aurait certainement pas pour effet d'alléger les charges de transports déjà écrasés par leur appareil bureaucratique.

Ainsi donc, depuis quinze ans que le problème de la coordination figure à l'ordre du jour, après cinq ans de discussion dont le ton a été violent, les Gouvernements d'après la Libération ont proposé deux projets de coordination : l'un réglementaire, qui n'a pas été appliqué; l'autre fiscal, qui n'a pas été retenu en raison de l'opposition routière, et la S.N.C.F. fait aboutir une réforme tarifaire qui lui permettra de mieux supporter la concurrence routière, mais qui ne me paraît pas pour autant résoudre le problème de la coordination.

Notons que la S.N.C.F., soucieuse de ne rien modifier de sa

structure, s'était déjà orientée vers une solution tarifaire par la mise en route de conventions tarifaires, sortes de contrats conclus entre elle et un ou plusieurs expéditeurs ou destinataires, en vue d'assurer le transport de marchandises à des prix et conditions échappant aux tarifs en vigueur, et qu'elle n'avait cessé d'étendre ce nouveau mode de tarification, depuis le transport des liquides en bouteilles jusqu'aux pneumatiques (Dunlop en particulier) en passant par les marchandises les plus variées : produits d'entretien, cirages, lessives, butane, droguerie, parfumerie... Ce système, d'une bonne souplesse et d'un excellent rendement commercial, avait d'ailleurs fait ses preuves bien avant la guerre, en Angleterre, où il avait permis une simplification du régime tarifaire et une défense efficace des chemins de fer anglais contre la concurrence routière. Le réseau de l'Etat, à qui cette expérience anglaise n'avait pas échappé, avait mis en vigueur, dès avril et juin 1936, des Conventions tarifaires avec deux Sociétés françaises.

Les mesures prises par la S.N.C.F. sont donc inspirées par de bons principes de gestion commerciale, qui ont déjà fait leurs preuves ailleurs. Tout dépend de l'application qui leur sera donnée. Mais au mieux, elles ne sont que palliatives. Elles ne résolvent pas le problème qui reste posé et dont l'énoncé brutal consiste en une inflation continue des moyens et du personnel de transports sur des dessertes et pour un trafic qui ne suivent pas, eux, de courbes ascendantes proportionnelles, en dépenses d'investissements, dont la productivité est plus que discutable, en charges énormes supportées par les contribuables. Les lignes déficitaires subsistent et, quelles que soient les dispositions tarifaires prises à leur égard, elles restent déficitaires, car le déficit général n'est nullement lié à ces dispositions tarifaires, mais à une mauvaise distribution du trafic disputé avec acharnement par plusieurs moyens de transports à la fois, tous désireux de vivre, tous puissamment équipés, tous exigeant des budgets disproportionnés avec les services réellement rendus.

Le vrai problème posé et à résoudre, c'est celui d'un pays qui veut dépenser six milliards de francs pour un pont routier dont l'intérêt local n'apparaît guère dans un département où l'on compte tant de maisons délabrées et tant de taudis. Un pays qui, avant 1939, a voulu tout entreprendre sans mettre aucun ordre dans ses besoins; qui après 1945, ruiné matériel-

lement et moralement, recommence les même erreurs et, sans logements, sans laboratoires, sans écoles, sans armée, sans aviation, s'inquiète, par exemple, de former une société mixte chargée d'établir un projet de percement du « Canal des Deux Mers »!

* * *

Si ce paradoxe était particulier à notre pays, il faudrait, certes, nous en affliger, mais encore cette affliction partirait du simple sentiment national et serait, somme toute, affaire de famille. Mais que dire quand le désordre s'étend à toute l'Europe et quand on sait que la plupart des réseaux sont déficitaires?

Il existe une crise des transports sur les plans nationaux et sur le plan international dont les causes sont internes à leur développement même. Or, si les nations, d'une part à l'échelle d'un continent économiquement intégré comme aux Etats-Unis, d'autre part à petite échelle comme en Europe, n'ont pas su harmoniser leurs transports, les coordonner, les adapter aux besoins des peuples, l'Europe en marche vers la réalisation des premiers organismes économiques de son union, doit avant de tenter de résoudre le problème de ses transports à sa propre échelle, tenir compte de l'expérience américaine et de ses propres expériences nationales. C'est-à-dire qu'elle doit se garder de penser qu'une simple mise en commun de ses principaux transports fera cesser leur poussée inflationniste, la concurrence qu'ils se font et les déficits qu'ils enregistrent. Il convient donc de n'accueillir que les tentatives « européennes » qui s'orientent vers un allégement et une plus grande efficacité de transports distribués dans leurs aires respectives d'exploitation, et d'écarter toutes celles qui n'auraient pour objet, en dernière mesure, que de reporter sur le plan européen les difficultés nationales.

Ainsi, s'il n'y a pas d'inconvénient à concevoir le réseau routier européen ou à créer un contrat de transport international de marchandises par route — dont le Comité de rédaction vient de tenir sa sixième session en Allemagne — c'est dans la mesure où ces projets ne visent pas à renforcer sur le plan européen la concurrence que la route fait au rail sur les plans nationaux.

Si la Chambre de commerce germano-néerlandaise qui s'est réunie à Hambourg en avril dernier et où assistaient les maires

de Rotterdam et de Hambourg a proposé une union des ports allemands et du Bénélux, c'est là une mesure très intéressante si elle fait cesser la concurrence traditionnelle des ports de la Baltique et de la mer du Nord, mais ce serait une mesure dangereuse si elle ne visait qu'à coaliser des intérêts pour les mieux affronter à d'autres.

Si la collaboration des lignes aériennes de l'Europe (comme celle de la Sabena et de la K.L.M., qui assurent de concert des services de nuit entre Paris, Bruxelles, Amsterdam, Copenhague et Stockholm; comme celle de la Scandinavian Air Lines System, qui groupe trois Compagnies : suédoise, danoise et norvégienne; comme celle qui a été récemment préconisée par le président d'Air-France entre toutes les Compagnies européennes) est une excellente chose, puisqu'elle aboutit à effacer des concurrences entre lignes aériennes, elle pourrait cependant ne pas répondre à un but vraiment européen, si elle se faisait dans un esprit concurrentiel à l'égard des transports terrestres.

Il est, par contre, d'autres projets que tout homme acquis à la cause européenne — qui est celle du relèvement de nos ruines, de l'amélioration de notre condition, de notre progrès social et culturel — ne peut qu'encourager; par exemple, les conventions internationales du type de celle que la S.N C.F. a signée avec les chemins de fer allemands pour l'utilisation en commun de 100.000 wagons des deux administrations, parce qu'en limitant les parcours à vide, en augmentant le rendement du matériel, cette convention réalise une sensible économie d'exploitation (et une économie de 10 milliards de francs dans les investissements à entreprendre pour toute augmentation de 10 % du rendement) en même temps qu'elle constitue une mesure anti-inflationniste et qu'elle crée un exemple de coopération en matière de transports appelant l'adhésion de toute autre administration européenne qui en ferait la demande.

De même, le projet de construction d'un tunnel routier sous le Mont-Blanc, dont les dépenses de construction sont estimées à 6.400 millions de francs, est le type de projet qui remboursera largement l'Europe de ses frais, car il serait une grande tâche menée en commun par deux nations (il serait à souhaiter qu'elle fût entreprise par l'ensemble des nations occidentales, car toutes y sont intéressées *in fine*) en direction d'un meilleur équipement du continent et d'un emploi immédiat de sa main-

d'œuvre et de ses moyens de production, qui sont excédentaires quand l'économie n'est pas activée par les besoins de défense nationale. S'il était complété par la construction des deux tunnels ferroviaires et routiers du Pas de Calais et du Détroit de Gibraltar, l'union des nations européennes commencerait d'être cimentée solidement en s'ouvrant à la collaboration de la production agricole et minière de l'Afrique et au plein emploi, dans une grande œuvre commune, de tous les travailleurs de l'Europe et de l'Afrique.

De même, la constitution d'une Haute Autorité des transports me semble plus urgente et plus salutaire que les unions douanières ou les accords sur les monnaies et même que le pool des industries lourdes. En effet, comment ceux-ci supprimeront-ils les charges énormes en investissements et en exploitation que les transports créent à l'intérieur de chacune des nations si l'Europe ne « repense » pas complètement ce problème ? Les transports peuvent être un des meilleurs leviers de l'Europe de demain, comme ils peuvent en être le plus lourd fardeau.

Qu'a-t-on fait dans ce domaine ? Les Conventions dites de Berne, qui substituent aux droits internes des divers pays un droit spécial international des transports par fer; le règlement dit de l'unité technique, qui fixe les standards du matériel roulant pour être admis à l'échange des frontières — réalisations fort anciennes —; l'Union internationale des chemins de fer, qui s'est vu attribuer ces dernières années un rôle de coordination et d'animation en même temps qu'une mission générale de représentation des intérêts du chemin de fer, l'Office Central des transports intérieurs européens créé en 1945, la Conférence des Services automobiles créée récemment et chargée de suivre les réalisations des réseaux en qui concerne l'exécution par la route de transports touristiques internationaux, les diéffrentes Commissions de navigation intérieure instaurées par des actes diplomatiques parfois fort anciens, l'Association internationale des Congrès de navigation, qui s'occupe des questions de transports fluviaux et maritimes et groupe 33 pays; l'Association internationale du transport aérien datant de la première guerre mondiale, la Fédération routière internationale non gouvernementale et la Fédération internationale des transporteurs routiers, qui groupe les Fédérations

nationales de transporteurs professionnels, toutes ces mesures et organismes constituent, certes, des tentatives intéressantes de standardisation du matériel et de coopération des activités, mais leurs objectifs volontairement très limités ne leur permettent pas de faire plus et de s'attaquer aux problèmes fondamentaux.

C'est pourquoi le projet de création d'un Exécutif européen des transports, dont l'idée avait été retenue par la Commission spéciale des transports du Conseil de l'Europe réunie à Paris le 9 février dernier sous la présidence de M. Bonnefous, a paru immédiatement comme pouvant conduire heureusement l'Europe vers une meilleure organisation et une coordination de ses transports; sa compétence devait en effet s'étendre aux différents transports des pays membres, avec pouvoir de décision dans le cas de questions intéressant deux ou plusieurs pays membres, et de recommandation dans tous les cas de problèmes nationaux liés aux précédents. Son autorité ou son influence aurait donc permis sur tous les plans : locaux, nationaux et européens, une conjugaison harmonieuse des efforts de chacun en évitant les investissements coûteux et improductifs et encourageant les équipements raisonnables au service du salut commun.

Les « Européens » devraient donc tenir pour regrettable que le projet n'ait pas été discuté par l'Assemblée de Strasbourg, conformément à l'ordre du jour de sa 3e session de cette année.

Certes, la question a été renvoyée devant la Commission des Affaires économiques de Strasbourg, siégeant à Paris sous la présidence de M. Paul Reynaud en juillet dernier, mais si un nouvel accord de principe a été réalisé sur le texte mis au point par M. Bonnefous, l'idée elle-même de créer une autorité européenne des transports a été abandonnée. Le fait qu'on se soit rallié à la création d'un organisme qui aurait la forme d'un institut ou d'un office consultatif n'est pas fait pour atténuer notre regret, d'autant que les transports aériens, sur proposition adoptée par M. Van de Kieft feront l'objet de propositions séparées, ce qui semble bien singulier dans le cadre d'efforts qui doivent viser à supprimer la concurrence de divers moyens de transports et à mieux répartir leurs activités.

Car enfin, vouloir l'Europe, c'est bien; ou plutôt c'était bien hier. Aujourd'hui, il s'agit d'en préparer activement et vite

l'organisation. Or, une prévoyante et meilleure organisation de la vie des hommes de l'Europe ne peut que reposer sur une meilleure organisation des transports ferroviaires, routiers, maritimes, aériens, qui ont aidé le monde aux XIXe et XXe siècles à cheminer vers sa plus haute expression économique, sociale et culturelle, mais qui, depuis trente ans, en menacent l'équilibre par leur développement désordonné.

L'unification de l'Europe veut être soigneusement conçue, exécutée étape par étape, car toute démarche prématurée encouragerait les tendances particularistes. C'est pourquoi je me suis toujours attaché à la méthode dite « fonctionnelle », qui s'appuie sur l'existence d'intérêts nationaux concrets et reconnaît la nécessité de les subordonner au bien général, qui propose simplement que les pays d'Europe occidentale, selon les paroles pleines de sens de M. Stikker, ministre hollandais des Affaires étrangères, « se mettent immédiatement à coopérer partout où ils le peuvent », et créent fructueusement des sortes de fédérations limitées, non pas géographiquement, mais fonctionnellement. Or, quelle meilleure fédération « fonctionnelle » l'Europe pourrait-elle tenter de faire, et avec autant de fruit que celle de ses transports ? Et n'est-il pas évident que les divers organismes existant déjà montrent que le domaine des Transports est celui qui prête à une action effective et immédiate ?

Dans un article récent paru dans la *Revue de la Société belge d'études et d'expansion*, M. Emile Bernheim a souligné combien le public était cependant peu informé du problème des transports, de leur incidence sur l'économie et la politique des nations européennes, alors qu'il s'intéresse à tant de questions combien plus futiles de cinéma ou de sport. Il faut entamer une vigoureuse action afin de donner à l'Europe conscience de l'étendue et de la gravité d'un état de fait extrêmement grave, afin de lui montrer que si quelques hommes éclairés ont su, tels les Saint-Simoniens du siècle dernier, définir une saine politique des transports en relation avec le progrès de la condition humaine, ni les Parlements, ni les Gouvernements n'ont été capables jusqu'à aujourd'hui, de s'accorder pour la réaliser. Il faut donc retourner aux faits, bien les voir, les attaquer dans leur réalité et leur résistance. Il faut que soit poursuivie, afin de les éclairer, une action persévérante et étendue auprès de tous

les jeunes gens qui demain seront les cadres de l'Europe, auprès de chefs d'entreprise qui doivent voir clairement quelles sont les initiatives capables d'améliorer la condition humaine, auprès des travailleurs eux-mêmes qui sont intéressés au premier chef par le relèvement de leur niveau de vie matériel et moral.

L'Europe a besoin de frontières ouvertes à la libre circulation des idées, des biens et des personnes. Elle a besoin d'exploiter mieux ses ressources, d'employer mieux sa main-d'œuvre. Mais comment cette liberté pourrait-elle être assurée quand les idées trébuchent, les logements se délabrent, les morales se combattent, les déficits pèsent lourdement sur les peuples ?

Une grande tâche européenne comme celle de l'organisation et de la coordination des transports, base et clé des échanges, du progrès et de la culture, ne peut se faire que dans la foi de tous.

La liberté ne naît que de l'ordre, d'un ordre prévoyant, patient, sage, élaboré par tous, soucieux d'adapter les moyens que l'homme s'est donnés à la satisfaction de ses vrais besoins.

Raoul DAUTRY.

LE PLAN SCHUMAN ET L'ÉCONOMIE EUROPÉENNE

Après un siècle et demi de féroce exubérance, le monde hésite, aujourd'hui, entre deux formes de paisible stérilité : le malthusianisme économique et la bureaucratie.

L'une, c'est la cristallisation équilibrée que nous connaissons bien; l'autre, c'est le château de Kafka, aussi remarquable de logique que d'impuissance. Encore, ces deux formes de stérilité ne sont-elles pas incapables de se combiner dans un affreux complexe, préférable, à tout prendre, à la troisième guerre mondiale dont nous menace leur lutte pour la suprématie.

Dans l'un des deux régimes, à l'ombre ou en marge de la loi, conformément à la loi écrite ou celle qui va s'écrire, tout est approprié ou tend à l'être, biens matériels, cela va sans dire, mais aussi clientèle, marchés, logements, emplois, jusqu au moment où l'enchevêtrement des liaisons sera tel que l'ensemble sera rigoureusement indéformable, donc immobile.

Dans l'autre, rien n'est à personne, mais l'énorme bête étatiste débonnaire ne parvient à résoudre son problème de communications intérieures qu'au prix de rigueurs exceptionnelles qui n'auront qu'un temps. La machine bureaucratique attend son heure pour triompher de l'appareil policier qui la harcèle sur les pourtours.

Voici maintenant un autre aspect : les pays d'Europe s'aperçoivent tout d'un coup que leurs frontières, fixées au gré des traités et des alliances, constituent un héritage terriblement démodé, que les progrès de la technique et la régression de la domination du monde rendent de moins en moins acceptable. Mais si l'esprit peut, sans effort excessif, concevoir une Europe économiquement unie, dont chaque partie conserverait sa vie culturelle propre et son droit civil, le chemin qui mène du cloisonnement actuel au nouveau système fédératif n'apparaît pas aussi clairement. Les débats s'instaurent, tournent aux querelles d'école, tandis que les années s'écoulent.

C'est dans cette conjoncture qu'apparaît un homme propre à perturber le cours des choses : M. Jean Monnet, initiateur et moteur du plan Schuman, a déjà quelques antécédents dans la lutte contre le bureau et dans l'arbitrage entre puissances. Pendant la dernière guerre, notamment, il eut à trancher des problèmes franco-anglais en 1939-1940, puis anglo-américains, de 1941 à 1945. Faut-il rappeler qu'il est aussi l'homme qui, sans administration, sans crédits, sans pouvoirs exceptionnels et, disons-le, sans véritable plan, a largement contribué à la progression de la production française au-dessus du niveau record de 1929 ?

Les circonstances exceptionnelles appellent des hommes d'exception. Non que toutes les situations historiques aient trouvé, à point nommé, l'homme le plus apte à tirer ses contemporains d'un mauvais pas (les exemples inverses sont trop cruels pour devoir être rappelés), mais certaines aptitudes novatrices et constructives ne peuvent s'exercer pleinement que dans un champ déterminé.

Dans l'ensemble actuel, pour ne pas dire dans le chaos, des idées, vues et plans contradictoires, apparaît un fait : le traité connu sous le nom de plan Schuman et résultant de l'initiative et des efforts de M. Jean Monnet.

Pour sommaire, insolite et peut-être incorrecte qu'elle soit, cette présentation personnelle nous a paru indispensable pour tenter une exploration de notre redoutable sujet.

Le traité.

Le traité instituant la communauté européenne du charbon et de l'acier est un document imposant qui comprend le traité proprement dit en 100 articles, accompagné d'annexes, de dispositions transitoires, d'un protocole sur le privilège et les immunités de la comunauté, d'un protocole sur le statut de la Cour de justice, d'un protocole sur les relations avec le Conseil de l'Europe et d'un échange de lettres entre les gouvernements français et allemand sur la Sarre.

Il s'agit donc d'un texte juridique, de lecture difficile, où les intentions des parties contractantes n'apparaissent pas toujours avec la clarté nécessaire. Un exposé des motifs ou un commentaire de caractère économique eût facilité, sinon l'exé-

cution du traité lui-même, du moins la compréhension générale à son égard.

Les objectifs.

Dans les articles 2 et 3 sont énumérés les objectifs poursuivis :

— expansion économique;
— développement de l'emploi;
— relèvement du niveau de vie.

Il faut citer aussi l'exploitation et l'aménagement des ressources naturelles.

Il y a, comme toujours entre divers objectifs, quelque contradiction. Nous verrons plus loin si, en particulier, le développement de la production, combiné avec le développement de la productivité, ne conduit pas à un épuisement plus rapide des gisements naturels.

En tout cas, des arbitrages devront intervenir entre ces divers objectifs. Le texte signifie surtout qu'aucun d'eux ne doit être sacrifié.

La liberté.

Le secteur du charbon et plus encore celui de l'acier se heurtent actuellement à une double réglementation : sur le commerce extérieur, tarifs et restrictions; sur le plan intérieur, cartels et ententes fixant les prix et répartissant les marchés. Cette double protection entraîne sinon une sclérose progressive, du moins un insuffisant désir de progrès. Or, dans notre monde en marche, épris d'amélioration sociale, toute stagnation est un recul au détriment de la collectivité.

L'article 4 abolit explicitement tout ce régime protecteur, ainsi que les subventions gouvernementales.

Le chapitre VI (art. 65 et 66) concerne spécialement les ententes et concentrations et introduit la distinction si délicate et si controversée entre les « bonnes » et les « mauvaises ententes ». Pourront être autorisées les ententes pouvant permettre une « amélioration notable » dans la production ou la distribution, notamment par spécialisation.

Dorénavant, l'acheteur d'acier pourra s'adresser à n'importe quelle entreprise de France, d'Allemagne, de Belgique, des Pays-Bas, du Luxembourg ou d'Italie et débattre son prix, le coût

du transport étant en sus. Innovation considérable qui doit être progressiste, si l'on en juge par les oppositions qu'elle soulève.

L'autorité.

S'agit-il donc, pour le commerce intérieur du moins, d'un simple retour en arrière, vers la concurrence classique, féconde et aveugle ?

Cela ne paraît possible à personne. L'autorité constituée ne veille pas seulement au respect de la liberté du marché. C'est un véritable Etat qui intervient dans le sens qu'il estime favorable à l'intérêt général, avec prérogatives fiscales, bancaires, économiques, sociales, pénales.

Cette autorité peut notamment accorder des prêts aux entreprises (art. 54), fixer des quotas de productions si la demande est trop faible (art. 58), interdire la concurrence déloyale (art. 60), fixer des prix maxima ou minima dans certaines conditions (art. 61), et même instituer des compensations entre entreprises (art. 53 et 62), notamment pour tenir compte des différences de coût de production entre les mines.

Ces prérogatives sont novatrices. La pusillanimité des pouvoirs publics n'a pu jusqu'ici triompher de la paisible stérilité des ententes faites « pour que tout le monde vive ».

L'évolution possible.

Ce double appel à l'extrême séparation des pouvoirs qu'est la concurrence et au pouvoir central qu'est l'autorité ouvre une vaste zone à l'intérieur de laquelle l'affaire peut s'engager et où il est difficile de préciser le chemin qui sera suivi. Les circonstances, les aléas peuvent en décider autant que les hommes.

Une issue logique de la reprise de la concurrence eût été la reprise de la concentration qui en était la conséquence. Les ententes actuelles ont sinon pour but, du moins pour effet, d'arrêter cette concentration. Déjà quelques fusions ont été opérées avant signature du traité. Mais cette issue peut être interdite par l'autorité, les fusions étant réglementées.

Dans l'esprit du promoteur, il semble bien que la concurrence doive former le mobile essentiel, la réglementation n'intervenant que pour en prévenir les abus ou les insuffisances.

Mais l'existence d'un pouvoir est une terrible tentation, contre laquelle seule une énergique volonté pourra prévaloir.

A propos de la communauté européenne, on a cité, non sans malice, le nom de Comité d'organisation; c'est un jeu facile que d'évoquer la pénurie et l'occupation et d'en projeter le mauvais (et très imparfait) souvenir sur une œuvre nouvelle participant d'un esprit bien différent.

Cependant, en fait, au bout d'un temps peut-être bref, il arrivera ce qui arrive à tous les gouvernants : L'autorité s'érigera en défenseur du secteur qu'elle administre et l'intérêt général risquera d'en souffrir. Cette évolution résultera tant du souci d'éviter une trop forte opposition au sein même des gouvernés que des attaques qui seront dirigées de l'extérieur contre la communauté : consommateurs d'acier et de charbon qui auront quelque reproche à formuler, gouvernements qui essaieront, par la fiscalité ordinaire ou sociale, d'alléger quelque peu leurs charges, nationaux de divers pays qui verront d'un œil élargi les avantages dont bénéficient les autres pays, etc.

A ce rétrécissement de l'horizon peut correspondre une ankylose bureaucratique. La communauté serait alors une énorme machine qui ne se défendrait contre les tiraillements et les menaces de dislocation que par une invincible inertie. Ceci ne signifie pas que, soit par le jeu des concurrences qui resteront, soit par celui des interventions, le progrès technique ne trouvera pas quelque jour où s'infiltrer.

La productivité et l'emploi.

Retenons surtout ce dernier argument et donnons-lui toutes ses chances; plaçons-nous dans l'hypothèse favorable où la communauté atteint par une voie ou l'autre son premier objectif : la productivité. Déjà, la libération des entraves actuelles peut entraîner, pour certains utilisateurs de charbon et surtout d'acier, divers avantages. En outre, la productivité même des exploitations peut être améliorée. Admettons, en tout cas, que ce progrès soit sensible et cherchons à en discerner les conséquences.

En termes de richesses, il n'y a guère de controverse : tout progrès de la productivité en un point quelconque libère des forces et ouvre la voie à un accroissement de production.

Plus contestée est l'influence de ce progrès sur l'emploi. Sujet de querelle aussi vieux que le progrès lui-même et bien antérieur à Jacquart, mais qui reste en suspens.

Selon la thèse marxiste, le progrès technique est, en régime capitaliste, « un fléau pour les ouvriers » (Baby). Il entretient « l'armée de réserve » de Marx, crée le chômage, avilit les salaires et asseoit la domination de l'entreprise.

Selon la thèse classique, le progrès technique peut évincer momentanément des travailleurs, mais ceux-ci retrouvent, en définitive, un emploi, soit dans leur profession, soit dans une branche nouvelle, si bien qu'un bien-être général résulte de l'accroissement de richesses.

A vrai dire, les raisonnements des traités classiques sont sur ce point presque aussi faibles que le vieux schéma de Marx. Une théorie générale du nombre d'emplois en rapport avec la population et le niveau de la technique reste encore à établir.

Certes, l'expérience semble donner raison aux classiques : si l'on compare la situation d'un ouvrier en 1950 et 1830, l'amélioration absolue est manifeste. On pourra discuter sur l'amélioration relative, c'est-à-dire sur la part des salaires dans le revenu national, mais la thèse de l'avilissement continu du salaire n'est pas défendable.

Les exemples cités à l'encontre du progrès social, tel que celui de l'économie française actuelle, sont en général étudiés d'une façon vraiment trop sommaire et étroite. Ce n'est pas ici le lieu de démontrer dans quelle mesure l'apparence diffère de la réalité.

Mais de ce bilan global, favorable au progrès technique depuis un siècle, il ne s'ensuit ni que chaque élément ait été positif, ni que l'avenir répétera le passé. L'expérience ne dispense donc pas de recourir à la théorie. Et nous devons nous excuser de devoir faire ici une petite digression théorique.

Des recherches personnelles assez laborieuses et encore bien incomplètes nous ont conduit à utiliser la notion de population optimum moyennant certaines conventions; elle constitue un instrument commode, un intermédiaire utile dans le raisonnement, qui peut disparaître dans les conclusions.

Dans ces conditions, la question de savoir si le progrès de la productivité accroît ou réduit le nombre des emplois, assujettit ou libère les salariés, peut s'exprimer ainsi :

Un progrès de la productivité accroît-il ou diminue-t-il la population optimum du territoire où il se produit ? Le territoire est supposé suffisamment isolé des barrières douanières et autres.

Il est aisé de voir sur des modèles simples que la réponse peut être positive ou négative. Ne nous y attardons pas. La distinction clef repose sur la considération suivante :

Certains progrès agrandissent la nature par rapport à l'homme; celui-ci, placé dans un milieu plus large, trouve plus d'occasions de s'employer. Tel est, par exemple, le cas de la découverte de gisements de pétrole.

D'autres progrès agrandissent l'homme par rapport à la nature, en lui permettant d'exploiter plus facilement les ressources naturelles. De tels progrès réduisent le nombre des emplois. C'est le cas d'un progrès agricole qui permet d'exploiter une même surface avec un nombre d'hommes moindre.

Mais l'homme peut avoir, du fait même du progrès, moins besoin de la nature, il peut diluer ses besoins et réparer ainsi le dommage possible.

Appelant *processif* un progrès qui accroît la population optimum ou le nombre des emplois, et *récessif* un progrès qui la diminue, nous voyons que les différents progrès ou innovations progressistes peuvent se classer en trois catégories :

— *Progrès directement processifs* qui accroissent le nombre des emplois dans le secteur où ils agissent;

— *Progrès directement récessifs*, mais finalement processifs, grâce aux changements de consommation. Les travailleurs sont évincés de certaines professions, mais retrouvent de nouveaux emplois correspondant à de nouveaux besoins;

— *Progrès récessifs*, malgré les changements de consommation.

Lorsqu'un progrès directement récessif est finalement processif grâce aux changements de consommation, des transferts de main-d'œuvre, des migrations professionnelles sont inévitables. Au lieu de se faire par voie d'*appel*, comme pour les progrès processifs (les industries qui se développent aspirent de la main-d'œuvre), ces migrations se font par voie de *refoulement*, et avant que les nouveaux emplois se dégagent, une période de trouble se produit, douloureuse pour les salariés ou pour les entreprises mises hors circuit.

Non seulement ces troubles se traduisent par des pertes économiques (jusqu'ici supportées par les salariés évincés, mais que la collectivité devra de plus en plus inscrire à son compte), mais ils entraînent une peur de la productivité qui freine toute sorte de progrès.

On est donc conduit à donner la préférence aux progrès directement processifs qui agrandissent la nature ou le support général de l'économie et à les employer pour faciliter la digestion de progrès plus difficiles à absorber.

Il n'est pas facile à priori de voir si un progrès directement récessif appartient à la seconde ou à la troisième catégorie. Par contre, on peut classer certains progrès suivant leur caractère initialement récessif ou processif.

Citons, à titre d'exemple, pour l'économie française actuelle :

— *Directement processifs :* Toute économie de matière première rare ou importée (charbon, électricité, essence, métaux non ferreux, etc.) dans la fabrication d'un produit déterminé, progrès dans la construction de logements ou autres bâtiments, obtention de nouvelles sources d'énergie : atomique, solaire, éolienne, etc., découverte de champs pétrolifères, toute économie dans la fabrication d'un produit à consommation très élastique, intérieure ou extérieure (télévision, frigidaires, machines à laver, films éducatifs, etc.).

— *Directement récessifs :* Economie de main-d'œuvre agricole à l'hectare sans accroissement de production, remembrement des terres, progrès dans la vente au détail, dans l'exploitation des chemins de fer, du métropolitain, dans le déchargement des navires, dans l'administration générale, dans les emplois tertiaires exigeant peu de qualification.

Un progrès dans la viticulture, par exemple, peut être processif ou récessif suivant sa nature : une économie de sulfate de cuivre est processive; une économie de main-d'œuvre agricole, récessive. La première est plus recommandable du point de vue national, mais, dans le calcul du coût de revient des entreprises, la seconde peut apparaître plus lucrative.

Pour apprécier, même qualitativement, l'influence des changements de consommation, il faudrait connaître non seulement le caractère proprement technique du progrès envisagé, mais son utilisation. Le profit qui en découle va-t-il à l'entreprise,

aux ouvriers, aux employés, aux consommateurs ? Car les différentes classes sociales ne consomment pas les mêmes produits.

La consommation, si souvent négligée, joue en l'occasion un rôle essentiel. Un transfert de consommation vers des goulots ou des produits à rendement décroissant est défavorable. Un transfert vers des secteurs tertiaires ou secondaires est généralement favorable.

Dans un pays surpeuplé, la processivité du progrès s'affirme quand le bénéfice va aux revenus les plus élevés, parce que la décroissance des utilités conduit ses bénéficiaires à consommer des produits manufacturés et des services tertiaires. Il peut en être différemment dans un pays sous-peuplé comme la France, où la production agricole est parfois excédentaire.

Ainsi, contrairement à une opinion très répandue, invoquant on ne sait quelle saturation générale, le progrès technique est plus facilement absorbable dans un pays évolué que dans un pays attardé. Le point critique se situe lorsque la saturation alimentaire est atteinte pour un nombre suffisant de personnes. En France, il a dû se placer vers 1840. C'est après cette date que les salaires ont largement débordé le coût de la vie. Marx n'avait donc pas tort dans ses conclusions, encore qu'il soit passé à côté de la question dans ses raisonnements.

Il est à peine besoin d'ajouter que le classement des divers progrès suivant leur rentabilité locale diffère de celui suivant leur processivité, c'est-à-dire leur influence sur l'emploi. Un barrage, même peu rentable, est processif. Une économie de main-d'œuvre agricole est directement récessive, si lucrative qu'elle soit.

Du reste, si dans les calculs usuels du coût de revient avant et après l'innovation, on faisait entrer le coût de l'adaptation et, notamment, des migrations professionnelles et reclassements divers, l'ordre des progrès suivant leur rentabilité serait sérieusement modifié.

Après cette parenthèse, à la fois trop longue et trop sommaire, nécessaire, en tout cas, pour notre exposé, nous pouvons revenir au plan Monnet-Schuman.

Le plan Schuman est-il processif ?

Toutes les fois qu'une restriction douanière n'est pas conçue dans un but de productivité, ce qui est le cas le plus général,

la levée de ces restrictions a les mêmes caractères qu'un progrès technique. Aussi, les barrières douanières entre Etats de l'Europe occidentale ont diminué la productivité générale, en freinant la division du travail, en entraînant des transports parasites et en facilitant la constitution de monopoles. Mais de ces constatations classiques il ne résulte pas que ces barrières aient diminué la population optimum, le nombre des emplois. Le vieux conflit entre protectionnistes et libre-échangistes n'est souvent qu'un conflit entre deux objectifs différents : le plein emploi et le niveau d'existence. Il n'est pas impossible que le cloisonnement européen ait accru le nombre d'emplois sur un niveau d'existence inférieur.

Par suite, une libération d'échanges n'est pas nécessairement processive, alors même que ses bienfaits économiques ne soient pas contestables en termes de productivité. Elle peut, sinon contracter l'emploi et asseoir la domination des entreprises sur les salariés, tout au moins entraîner des processus de refoulement d'autant plus pénibles qu'il pourrait s'agir de migrations internationales.

Nous nous trouvons devant une libération du charbon et du fer entraînant une amélioration de la productivité dans les mines de charbon, de fer et dans la sidérurgie. Quel va être l'effet de cette amélioration sur l'emploi ?

Il y a plusieurs formes de productivité donnant des résultats divers.

Toute réduction de la quantité de coke ou d'électricité nécessaire pour élaborer un kilogramme d'acier est processive. Et ceci tant dans l'économie nationale qu'européenne.

Il en est de même de toute amélioration qualitative (le coût des facteurs restant le même), en particulier de celles qui se traduisent par un service de plus longue durée (inoxydabilité) ou une économie de matière (résistance plus forte). On objectera, dans ce cas, les possibilités de surproduction, c'est-à-dire de surproduction momentanée par rapport à d'autres branches restées en arrière. Nous sommes loin, en effet, avec nos 210 kilogrammes d'acier produits par habitant, des 580 produits aux Etats-Unis. Il faut ici faire confiance au temps et à la tendance générale. Un grand défaut de l'économie corporative est que, par prudence, par « sagesse », chaque secteur attend que l'autre l'ait quelque peu dépassé; on pense à une compagnie de

tirailleurs plus épris du souci de conservation que de l'esprit de conquête.

Voyons maintenant le cas d'une économie de main-d'œuvre : moins d'heures de travail pour extraire la même quantité de charbon ou pour élaborer la même quantité d'acier. Une telle novation n'est pas nécessairement processive. Deux cas, au moins, peuvent se présenter :

a) *Consommation insuffisamment élastique.* — Admettons qu'une économie de main-d'œuvre de 10 % soit réalisée et intégralement transmise au consommateur. La baisse des prix de vente (de l'ordre de 5 ou 6 % peut-être) ne permettrait peut-être pas l'accroissement de 10 % sur la consommation nécessaire pour maintenir l'emploi sur place. Le progrès serait donc directement récessif, avec processus de refoulement et sans certitude que le nombre des emplois créés par le déplacement des consommations égalera celui des emplois supprimés. Le cas est du reste prévu.

b) *Consommation élastique.* — Dans l'hypothèse inverse, l'emploi sur place est maintenu ou même accru. Le progrès est processif; tout irait donc bien, s'il ne se posait une question d'épuisement rapide des gisements, en particulier pour le fer (la durée prévue au rythme actuel est, sauf erreur, d'une centaine d'années). Plus d'hommes, tirant chacun plus de minerai, est-ce un progrès de productivité ? Ne faut-il pas faire intervenir la notion d'amortissement ?

Celui-ci pourrait consister à consacrer une partie des profits réalisés sur la main-d'œuvre à la recherche de nouveaux gisements, de nouveaux procédés pour exploiter les mines pauvres, de méthodes propres à économiser le charbon ou l'acier dans les industries sous-consommatrices ou encore de quelconques succédanés. Bref, le progrès ne consiste pas à épuiser plus vite la nature. La population des « esclaves mécaniques » mérite attention et ménagement. Dans ce but, un prélèvement sur les profits apparents favoriserait les progrès processifs et présenterait, même sans affectation spéciale, l'avantage de réduire l'écart entre la hiérarchie financière des progrès possibles et leur hiérarchie économique, voire démographique.

Cette précaution répondrait, du reste, aux préoccupations du paragraphe « *d* » de l'article 3 du traité *Promouvoir une politi-*

que d'exploitation rationnelle des ressources naturelles, évitant leur épuisement inconsidéré.

Péréquations sociales.

L'un des principaux obstacles à une libération des échanges, a-t-on fait observer, est qu'elle peut compromettre la situation de salariés, jusque-là inégalement protégés.

Les premières victimes de la concurrence risquent d'être ces salariés, car l'égalisation se fait plus rapidement de ce côté.

Et cependant, il semble que les risques d'une telle évolution puissent être facilement conjurés. Les différences de coût de revient entre divers bassins tiennent moins aux différences de salaires qu'à la productivité. Avant guerre, la production par mineur de fond était deux fois plus élevée dans la Ruhr que dans certains bassins français. Les textes du traité prévoient du reste le cas en spécifiant qu'aucune réduction de salaire ne doit avoir lieu. L'article 63 prévoit, en outre, une parade contre les baisses de caractère national.

Il serait à souhaiter qu'une partie au moins des premiers gains réalisés soit affectée à l'amélioration des conditions les plus basses et qu'un nivellement progressif se fasse vers le haut.

Vanité d'un équilibre.

Nombreux et variés ont été les reproches contre le traité instituant la communauté européenne du charbon et de l'acier. Les uns sont trop visiblement inspirés par des intérêts particuliers pour mériter attention ici. D'autres, plus soucieux du bien public, ont dénoncé des disproportions et des déséquilibres. Sur le plan juridique notamment, divers critiques ont estimé que la construction ne tenait pas, qu'un conflit de pouvoir entre les gouvernements était inévitable, que la communauté tendrait fatalement à déborder sur d'autres secteurs, etc.

Ces reproches sont, en réalité, autant d'éloges, car le but n'est pas de construire un ensemble harmonieux, équilibré et pourvu des forces de la maturité; *il s'agit, au contraire, de créer un déséquilibre permanent qui entraîne dans une direction donnée.*

Celui qui parvient à s'abstraire des considérations politiques ne peut manquer d'apprécier les avantages économiques d'une fédération européenne réalisée avec tous les ménagements dési-

rables, et de l'institution d'un marché de 150 millions d'habitants. Il n'y a guère eu de critique sérieuse sur ce point. Mais comme une telle fédération ne peut être créée *de plano*, elle ne peut résulter que d'un mouvement, et tout mouvement exige un déséquilibre. L'essentiel est que le déséquilibre soit convenablement orienté.

« Je vaux par ce qui me manque », disait Valéry; le progrès des Européens n'a été que le fruit d'un perpétuel mécontentement. Ainsi, le risque n'est pas dans une imperfection appelant sans cesse des remaniements, mais, au contraire, dans la relative satisfaction d'une relative réussite et, surtout, dans l'isolement technocratique fortifié d'une communauté qui se doit d'être impérialiste et tourmentée.

Le plan Monnet-Schuman est *une brèche dans le mur mitoyen;* son utilité essentielle réside dans son caractère destructeur. C'est en jetant des cargaisons de thé à la mer que les Bostonnais ont ouvert la voie à la constitution des Etats-Unis; c'est en détruisant les fortifications des cartels de l'acier que l'on prépare les édifices de demain.

Aucun révolutionnaire n'a jamais su d'avance quelle société il allait bâtir. Les plus fameux et les plus logiques y ont beaucoup plus rêvé que pensé.

C'est sous cet angle que doit être envisagée, étudiée, critiquée, la première étape d'une évolution qui s'ouvre. Orientons maintenant nos critiques dans cet esprit.

Le secteur charbon-acier a-t-il été bien choisi ?

Nous avons été de ceux pour qui l'unité européenne avait plus de chances de se poursuivre par secteurs que par agglomération successive de pays (type Bénélux ou accord franco-italien) ou par baisse progressive des tarifs. C'est précisément l'illogisme apparent de cette méthode qui nous a séduit. Sans tirer de la signature du traité charbon-acier aucune conclusion générale valable pour une route mal reconnue et semée d'obstacles, sans affirmer la supériorité certaine d'une méthode sur une autre, enregistrons simplement le plan Schuman comme un fait important. Mais était-ce bien le premier pas à franchir; le secteur charbon-acier était-il le plus propre à une telle tentative ?

Laissant de côté les questions de personnes, d'opportunité

politique, etc., vraiment en dehors de notre compétence, sinon du sujet, voyons le point de vue purement économique.

L'incertitude sur la progressivité du progrès envisagé donne à penser que d'autres secteurs pouvaient être plus favorables. Certains bénéficient à la fois d'une consommation plus élastique et de marges plus grandes de progrès : ce sont ceux où le cloisonnement des frontières a réduit la dimension des entreprises au-dessous de l'optimum. De même que dans un grand continent tout est grand : fleuves, lacs, etc., et même parfois bêtes ou plantes, de même le grand marché permet des entreprises de dimensions plus importantes... Dans d'autres cas, le cloisonnement a freiné la spécialisation ou ne l'a permise qu'au prix d'un somnolent monopole. Dans tous ces cas, la perte est sensible, soit pour la consommation, soit pour la balance des paiements.

L'industrie cinématographique, la fabrication de tracteurs, de moteurs d'avions, de nombreuses machines spécialisées et même d'automobiles, etc., souffrent du compartimentage, qui se traduit soit par d'onéreuses importations en dollars, soit par des prix élevés et une faible consommation, soit par insuffisance des exportations. L'Europe n'a pas trop de matières premières pour se permettre de gaspiller les ressources possibles de l'industrie.

Il est séduisant de tenter une brèche dans le mur mitoyen dans de tels secteurs parce qu'elle a plus de chances d'être ouverte aux points où le mur n'est ni élevé ni solide. Du moment que la production peut être considérablement développée dans ces secteurs, il y a du gain en perspective pour tout le monde, de sorte que les oppositions doivent être faibles. Et, en somme, les efforts de libération devraient consister tout d'abord à prévenir la mise en chaînes de nouvelles industries, à peine naissantes. On peut aisément comprendre les difficultés d'une libération du textile ou des jouets, mais il est impardonnable que, depuis la guerre, de nouvelles industries nationales se soient constituées à l'ombre de nouveaux tarifs, que l'on envisage, par exemple, une industrie française, une industrie italienne, etc., de caoutchouc synthétique, alors que tout est à créer ou presque. On peut donc penser que divers secteurs étaient plus favorables à la recherche de la productivité par la libération des échanges, et que, en outre, ils auraient, plus que

la communauté du charbon et de l'acier, contribué à réduire la sujétion économique dont souffre l'Europe occidentale.

Mais ici interviennent ce qu'il faut bien appeler des considérations stratégiques. Fallait-il commencer par le plus facile, a-t-on objecté, au risque de se trouver ensuite aux prises avec des blocs irréductibles ? Ne valait-il pas mieux frapper fortement et ouvrir, dans la partie cimentée de ce mur mitoyen, une brèche qui ne puisse pas être ultérieurement colmatée ? Nous sommes ici amené à une vieille querelle de stratèges militaires : les uns veulent attaquer le point secondaire et faible, estimant que l'essentiel est le démarrage; les autres préfèrent chercher la manœuvre de grande exploitation. Pendant toute la guerre 1914-1918, les généraux et les plans se sont affrontés autour de ce choix et les événements ont toujours donné raison à la première solution. Lorsqu'un équilibre n'est pas stable au sens mécanique du mot, l'essentiel est d'obtenir la première rupture : le bas se démaille ensuite de lui-même. Or, l'Europe actuelle est anachronique; ses forces sont de pure résistance. Une force motrice suffisante doit en avoir raison.

Mais les partisans du plan Schuman disposent d'un argument *a posteriori* qui n'est pas sans valeur : du moment qu'il s'est trouvé un homme assez tenace et habile pour obtenir un grand choc, ne vaut-il pas mieux avoir pris le taureau à pleines cornes ? La suite des événements en décidera.

Mais qu'on veuille bien noter que si la brèche porte sur un point particulièrement bien défendu, elle n'est pas d'une grande largeur. Le personnel employé dans la sidérurgie et les mines de fer et de charbon ne représente que des effectifs assez modestes.

	Charbon	Mines de fer	Sidérurgie	Ensemble
Allemagne	470	17	141	628
Sarre	65	»	21	86
France	270	25	130	425
Luxembourg	»	2	17	19
Belgique	154	»	39	193
Pays-Bas	45	»	6	51
Italie	12	2	84	98
	1.016	46	438	1.500

Si l'on estime grossièrement à 80 millions la population active des six pays intéressés, on voit que l'opération n'intéresse directement que moins de 2 % de cette population.

Par contre, les industries consommatrices sont beaucoup plus importantes; il est difficile d'évaluer le personnel employé, car la plupart des branches consomment aussi des métaux non ferreux ou d'autres produits. Néanmoins, il semble six fois supérieur à celui de la sidérurgie. Tout progrès intéressant les industries consommatrices auraient donc une bien plus grande portée.

QUELQUES ASPECTS DÉMOGRAPHIQUES.

Si les divers pays qui composent l'Europe occidentale souffrent de maux communs, ils divergent si largement par certains aspects que la tentation de l'isolement reste grande pour ne pas contracter les maladies du voisin. Ce serait évidemment un faux calcul. Si l'épidémie est au village, on conçoit, certes, que chacun défende sa maison; mais le meilleur moyen d'empêcher la propagation du mal est de le combattre dans sa généralité et surtout dans ses foyers les plus virulents.

Le fascisme italien a accumulé artificiellement une masse d'hommes dont l'excédent est brusquement apparu à la fin de la guerre. L'ignorance des anglo-saxons en matière de population leur a fait signer le traité de Postdam ruineux pour l'Europe occidentale et, par contre-coup, onéreux aux Etats-Unis. Les 9 millions d'Allemands excédentaires cherchent à vivre sur leur sol et, par suite, à industrialiser le pays en y développant l'industrie et en y retenant le charbon. Ainsi, Postdam a réduit la population optimum de la France.

La doctrine de l'espace vital renaît en Allemagne sous une forme nouvelle, celle des ressources naturelles vitales. Il ne s'agit plus d'espace, à proprement parler, mais de possibilités pour l'industrie. La grande pusillanimité de la France en matière d'immigration depuis 1945 a servi à point nommé ce calcul.

Il ne saurait être question de rechercher une répartition des habitants de l'Europe occidentale qui ne tiendrait pas compte des héritages moraux et culturels du passé. Tout au moins un pas pourrait-il être fait vers une répartition moins irrationnelle que l'actuelle. Si l'on sait que l'optimum économique requiert le traitement sur place de 75 % des minerais de fer, on sait moins que le transport des aliments est coûteux, lui aussi, et souvent antiéconomique.

Mais la voie libérale pour atteindre cet optimum est terriblement sinueuse : il faudrait que les prix agricoles baissent notablement sur les lieux de production, qu'ils permettent une baisse des salaires, et qu'enfin l'industrie vienne s'installer dans ces zones bénies. Même un dirigisme peu éclairé peut agir ici plus vite et plus efficacement. Le plan Monnet-Schuman ne paraît faire aucun pas, même symbolique, dans cette voie.

Si le phénomène n'est pas étudié sérieusement dans son ensemble, il se trouvera toujours un pouvoir politique pour baisser les prix des transports d'aliments, faciliter l'exportation au dehors à prix réduit, etc., bref, pour contrarier le processus libéral.

Vue d'ensemble et conclusion.

Le plan Schuman présente l'avantage essentiel de poser plus de problèmes qu'il n'en résout, d'ouvrir de nouveaux horizons. Lorsque les généraux ont conquis une crête, dont ils annonçaient qu'elle constituait une position-clef décisive, ils aperçoivent de cet observatoire une autre crête peu éloignée, dont la possession leur paraît indispensable. Ce processus de conquête involontaire qui a joué dans tant de domaines mérite d'être exploité ici.

Ce qu'il faut redouter [1] *dans la communauté du fer et du charbon, c'est la réussite et la satiété.* C'est pourquoi il faut souhaiter qu'elle soit constamment placée sous le double aiguillon classique : pression sans relâche de la classe ouvrière pour améliorer ses conditions d'existence, pression de la concurrence réinstaurée ou, si celle-ci ne peut être ranimée, pression du milieu extérieur sous diverses formes : produits nouveaux de substitution, concurrence extérieure, au moins à l'exportation, action concertée des consommateurs, etc.

Il est heureux que, dans cette première étape, l'Angleterre soit restée en dehors. Et il n'est nullement certain que la seconde doive comporter son entrée dans la communauté. L'extension à d'autres secteurs paraît plus urgente et plus féconde. Dans tous les cas, le combinat fer et charbon mérite considération : c'est une infrastructure.

Alfred Sauvy.

1. En dehors, bien entendu, de la non-ratification ou de l'échec initial qui retarderaient de plusieurs années toute construction européenne.

LE POOL VERT
OU
L'ORGANISATION AGRICOLE DE L'EUROPE UNIE

SOMMAIRE

INTRODUCTION. — La « politisation » de la documentation.

I. — *Les données du problème.*
L'appauvrissement de l'Europe : les difficultés de paiement.
Les difficultés physiques et économiques d'approvisionnement.
Le déficit alimentaire de l'Europe : son analyse, son importance globale (25 % de sa consommation alimentaire).

II. — *Les solutions proposées.*
Les activités de certaines institutions (L'O.E.C.E., le Mouvement européen, le Conseil de l'Europe).
Les projets de MM. Mansholt, Pflimlin, Charpentier, Eccles.

III. — *Essai d'analyse critique.*
Le but : production accrue à coût diminué. La production peut-elle être accrue; le coût peut-il diminuer relativement au coût extra-européen ? Les méthodes :
a) Elargissement des marchés : provoque-t-il stabilité et baisse des prix par concurrence et production sur une grande échelle ?
b) Spécialisation. Son bilan au point de vue économique (on surestime généralement les inconvénients des transferts). Son bilan au point de vue politique : se heurte aux préférences nationales de structure, aux préférences nationales de consommation.

CONCLUSION. — Danger des projets autoritaires, dont les techniques se sont révélées défectueuses et dont le caractère obligatoire n'est pas adapté à une Europe sans gouvernement central.
— Les avantages du projet Eccles.
— Intérêt particulier du problème pour la France.

INTRODUCTION

Quand on cherche à améliorer le sort des peuples européens, il est normal qu'on se préoccupe dès l'abord de leur nourriture. Après le charbon et l'acier, c'est l'agriculture qui a fait l'objet de propositions concrètes de la part du Gouvernement français. Le plan Monnet n'avait pas rangé l'agriculture parmi les activités de base, la voici qui, dans le cadre européen, accède d'emblée à cette dignité.

Les difficultés de l'étude sont innombrables. Certaines sont naturelles et bien connues, comme celles d'établir des comparaisons internationales valables et de débrouiller l'écheveau des facteurs politiques et économiques. Mais il en est une, inattendue, qui doit être mise en lumière dès le début : celle de se procurer une documentation sérieuse. Celle-ci existe, mais les organismes chargés de la recueillir la considèrent comme confidentielle. Qu'il s'agisse de l'O.E.C.E., dont la fonction est précisément d'organiser l'Europe; qu'il s'agisse des Cabinets ministériels français qui se sont donnés pour tâche d'assurer le succès de cette organisation, ils entendent tous réserver cette documentation à leur usage exclusif. La chose s'explique facilement : le problème a été posé par les Gouvernements sur le plan politique, et ils considèrent naturellement comme leur devoir de ne pas abattre leurs cartes avant que les négociations internationales soient arrivées à une phase décisive. Mais la chose est grave.

Le caractère clandestin donné à cette documentation écarte les bonnes volontés, empêche les discussions publiques où tous les intérêts peuvent se confronter, où toutes les méthodes d'analyse peuvent apporter leur contribution. Le dommage est d'autant plus grand que nombre d'obstacles sont de nature psychologique (l'unification de l'Europe suppose des modes de pensée dont la nouveauté nous surprend et qui ne seront acceptés que le jour où ils seront devenus familiers) ou de nature intellectuelle (l'unification de l'Europe met en jeu des forces que nous redoutons parce que nous ne les apercevons pas nettement, et l'effort de tous sera nécessaire pour dégager quelques probabilités et dissiper la peur de l'inconnu).

Il faut souhaiter que prenne fin le plus rapidement possible cet état de choses paradoxal où ceux-là même qui donnent le meilleur de leur personne à l'accomplissement d'une œuvre en entravent le succès. En attendant, il renforce la conviction de ceux qui pensent que la politisation des problèmes économiques n'est pas une méthode dont la supériorité soit évidente, et il explique les lacunes des exposés et des analyses qui suivent [1].

1. Je tiens à rendre hommage ici aux organisations professionnelles françaises qui ont facilité ma tâche. On pouvait leur reprocher avant la guerre un certain ésotérisme. Ce stade est aujourd'hui dépassé; elles se font de leur fonction sociale

I

Les données du problème.

Bien que les pays européens présentent depuis longtemps au point de vue agricole des caractères communs très apparents, c'est seulement depuis la deuxième guerre mondiale qu'on a eu l'idée de les considérer globalement.

A vrai dire, l'observation révèle jusqu'à cette date des comportements très variés. Le développement de la grande industrie, puis, plus tard, la concurrence des produits agricoles à bon marché provenant des pays neufs, ont suscité chez les vieilles nations agricoles de l'Europe des réactions extrêmement diverses; les politiques anglaise, danoise, suisse, française en représentent les principaux types. Certains pensent que depuis 1940 des faits nouveaux sont apparus qui atténuent l'importance des différences constatées et obligent les nations européennes à se considérer comme membres d'une communauté.

Ils se résument d'un mot : l'appauvrissement de l'Europe, commencé par la première guerre mondiale et aggravé par la seconde. La présence au même moment, à ses frontières de l'Est, d'une nation révolutionnaire dynamique confère au niveau de vie une valeur politique qu'il ne présentait pas au XIXe siècle; les pays européens sentent fort bien que s'ils ne parviennent pas, dans le cadre de la civilisation occidentale, à procurer à leurs populations de quoi satisfaire largement leurs besoins, cet échec entraînera la disparition de cette civilisation.

Toutefois, en pratique, le problème s'est posé en termes d'équilibre de la balance des comptes plutôt qu'en termes de niveau de vie alimentaire. Sans doute, la guerre a eu pour effet de faire tomber les rations dans certains pays à un niveau de famine ou voisin de la famine et, dans d'autres, d'imposer un sévère rationnement; partout, elle a appauvri les rations, les céréales et les pommes de terre se substituant aux produits d'origine animale. Mais l'année 1949-1950 a marqué

une conception largement compréhensive. Je dois de particuliers remerciements à M. Renéteau, ingénieur agricole, du service des Etudes économiques de la C.G.A.

le retour presque complet au régime précédent; à cette date, « la valeur énergétique du régime alimentaire était, dans tous les pays participants sur lesquels a porté cette étude, voisine du niveau d'avant-guerre, sauf pour l'Allemagne occidentale et l'Autriche, pays dont la ration calorifique n'était d'ailleurs inférieure à celle d'avant la guerre que d'un peu plus de 10 % »[2].

Si les projets d'une agriculture européenne avaient eu pour objet fondamental d'éliminer les insuffisances alimentaires dues à la guerre, ils seraient dès maintenant périmés. En fait, leurs bases sont un peu différentes et peuvent s'énoncer comme suit : outre que le niveau alimentaire atteint en 1939 aurait besoin sur de nombreux points d'être dépassé, particulièrement au point de vue de la qualité, ce niveau lui-même risque de ne pouvoir être conservé, car il l'a été jusqu'à présent à l'aide d'importations en provenance des pays extra-européens, et les évolutions constatées dans différents domaines concourent toutes à rendre de plus en plus difficile leur maintien.

Difficultés prochaines de paiement, d'abord. D'après les calculs de l'O.E.C.E., lorsque cesseront les crédits du plan Marshall, en 1952, le déficit alimentaire de l'Europe occidentale exigera encore, compte tenu de l'accroissement de population (qui est d'environ 10 % depuis 1939), des importations d'une valeur d'environ 5 milliards de dollars, dont la moitié payable en dollars. C'est le problème de la rareté du dollar.

Difficultés techniques d'approvisionnement. Les pays qui étaient jeunes au XIXe siècle le sont moins au XXe siècle. Leur population grandit et l'excédent annuel des naissances est affecté à la production industrielle plus qu'à la production agricole. C'est dire que, dans l'ensemble, leur production agricole croît moins vite que leurs besoins; leur marge d'exportation se rétrécit.

Dans les vieux pays de l'Asie et de l'Océanie, les surplus vendables au dehors ont diminué considérablement par suite des troubles politiques qui agitent actuellement ces régions et ont déprimé le niveau de la production. Ces troubles prendront fin, évidemment, mais on peut penser qu'ils doivent

2. Niveaux de consommation alimentaire dans les pays de l'O.E.C.E. (rapport de l'O.E.C.E., p. 36). Les pays participants sont au nombre de dix-huit.

être interprétés comme correspondant à l'enfantement d'un monde nouveau : ces pays, économiquement sous-développés, lorsqu'ils seront sortis de la crise en recevant l'équipement moderne nécessaire, partiront d'un niveau alimentaire si bas que son élévation progressive absorbera pendant longtemps l'accroissement de sa production.

C'est la convergence de ces différents phénomènes qui pose le problème agricole européen. En 1950, malgré les progrès de sa production, qui dépassait de 8 à 10 % la moyenne d'avant-guerre, l'Europe a dû importer 30 % de ses approvisionnements alimentaires; elle risque de ne pouvoir continuer.

Comment s'analyse ce déficit [3] ?

En ce qui concerne le blé, l'Europe (=les 22 pays du plan Marshall) importait avant la deuxième guerre mondiale 90 millions de quintaux, soit 13 % de sa propre production. Les principaux importateurs étaient la Grande-Bretagne (40 % du total), la Belgique, la Suisse, l'Italie, les Pays-Bas (la France n'importait même pas 2 % de sa propre récolte). On peut penser que l'ampleur des besoins ne s'est pas sensiblement modifiée; si d'un côté la population a augmenté, de l'autre la consommation par tête a diminué (en France, entre 1913 et 1938, elle est tombée de 277 à 218 kg.). Si l'on considère seulement les six pays du plan Schuman, on observe que seule la France dispose d'excédents, les cinq autres pays sont déficitaires; leurs besoins d'importation se situent entre 50-55 millions (dont 24 pour l'Allemagne occidentale et 16 pour l'Italie). La moyenne annuelle probable de l'excédent français ne paraît pas devoir dépasser 10 millions de quintaux; un déficit global subsiste donc.

Pour le sucre, deux pays sont équilibrés (Pays-Bas et Luxembourg); deux sont excédentaires (France : 200.000 tonnes; Belgique : 100.000); deux sont déficitaires : Italie : 50.000 à 100.000 tonnes; Allemagne occidentale : 500.000 à 700.000 tonnes). Ici encore, les besoins ne sont pas couverts.

Pour le vin, la France et l'Italie sont les deux plus grands producteurs du monde entier; ce sont aussi les plus grands

3. Le bilan agricole de l'Europe a été dressé en juillet-septembre 1947 par le Comité de Coopération économique européenne. — La revue *Etudes et Conjoncture* (série bleue) a consacré son numéro octobre-décembre 1947 à l'Inventaire économique de l'Europe. Les chiffres qui suivent sont empruntés à ces publications ou à celles des organisations professionnelles françaises.

consommateurs; ils disposent cependant certaines années d'excédents notables. Les quatre autres pays sont surtout producteurs et consommateurs de bière. Le vin ne tient, d'ailleurs, semble-t-il, qu'une place infime dans le commerce international; les importations mondiales atteignent environ 3 millions d'hectolitres, c'est-à-dire moins du dixième d'une petite récolte française.

Pour les produits laitiers, la situation est plus compliquée. Un pays est nettement exportateur : la Hollande, qui sous forme de beurre, de fromage et de lait concentré, vend au dehors 40 % de sa production. La Belgique a beaucoup développé sa consommation (420 litres par an), mais elle intensifie sa production et arrivera bientôt à se suffire. La France figure parmi les pays importateurs, mais pour des quantités très variables; les perspectives de la production nationale laissent prévoir la réduction du déficit et même le renversement de la situation. L'Italie est, pour le moment, sensiblement équilibrée, ses exportations équivalant à peu près à ses importations. Quand on essaie de dresser le bilan global de ces six pays, on le trouve à peu près équilibré.

Mais si l'on envisage les autres pays, les perspectives changent. Un groupe est exportateur, qui comprend l'Autriche, la Suisse, l'Irlande, la Norvège, la Suède et surtout le Danemark (60 % de sa production). En face, se situe le plus gros importateur du monde, la Grande-Bretagne; son lait de consommation lui est fourni par sa propre production, mais elle achète au dehors tout son beurre et tout son fromage [4].

Au total, l'O.E.C.E. estime que l'Europe importe 25 % de sa consommation alimentaire, et que dans le coût total des importations européennes, les produits agricoles — produits alimentaires et aliments du bétail — représentent 35 % [5].

Cette moyenne cache la dispersion suivante, d'après les calculs de l'O.E.C.E. (pourcentage des importations par rapport aux disponibilités totales) [6].

4. Ses importations de beurre représentaient, avant la guerre, 83 % des importations mondiales. En 1949, le Commonwealth lui a fourni 65 % de son beurre, le Danemark 29 %, les Pays-Bas 5 %. La même année le fromage lui a été fourni à concurrence de 64 % par le Commonwealth, de 19 % par les Etats-Unis, de 8,5 % par les Pays-Bas.
5. Déclaration de M. Marjolin. Conférence de presse du 16 août 1951.
6. Niveaux de consommation alimentaire dans les pays de l'O.E.C.E., p. 30.

	Avant-guerre.	1949-1950.
Céréales panifiables	28	28
Sucre	45	41
Graisses et huiles	50	50
Viande	15	15

L'O.E.C.E. estime que « c'est dans le sens d'une production accrue des produits destinés à l'alimentation animale qu'il semble possible d'apporter la plus forte contribution. On pourrait ainsi non seulement réduire les importations, mais, en outre, diriger sur la consommation humaine des céréales panifiables actuellement utilisées pour l'alimentation animale » [7]. Il semble que l'Europe consacre aux animaux 10 % environ de sa production de céréales panifiables, et que les produits d'alimentation animale importés représentent, en pourcentage des ressources totales en aliments du bétail, 13 à 14 % pour la Belgique, les Pays-Bas et le Royaume-Uni, 9 à 10 % pour la Suisse et l'Allemagne occidentale, 2 à 5 % pour la France et l'Italie. Un symptôme encourageant est relevé par l'O.E.C.E. : en 1950-1951, la production de viande a regagné son niveau d'avant-guerre, celles de lait et d'œufs l'ont dépassé respectivement de 6 et 16 %, et ces résultats ont été obtenus avec une importation d'aliments du bétail inférieure de 30 % aux chiffres d'avant-guerre. Mais cet organisme insiste sur la gravité de la situation : « Il devient parfois difficile de trouver, même d'une façon physique, les produits alimentaires dont l'Europe a besoin pour soutenir son agriculture et sa consommation, particulièrement quand il s'agit d'aliments du bétail. » [8].

II

Les solutions proposées.

On conçoit que devant la communauté du péril, les nations européennes essaient de présenter un front commun, mais on sait également combien les solutions qui n'ont pour elles que la logique s'imposent avec lenteur.

Dès le lendemain de la première guerre mondiale, le comte Koudenhove-Kalergi avait publié son célèbre ouvrage : *Pan-*

7. O.E.C.E. Conférence de presse du 14 août 1951.
8. Déclaration de M. Marjolin. Conférence de presse du 16 août 1951.

Europe, dont il prolongea l'influence par la création du Mouvement pan-européen. Au lendemain de la deuxième guerre mondiale, le « Mouvement européen » entreprit de grouper les organisations qui militent en faveur de l'idée européenne afin d'en accroître l'efficacité. Mais le facteur décisif fut une pression extérieure : le plan Marshall et la condition mise par les Etats-Unis à son entrée en vigueur, à savoir une coopération étroite entre les pays bénéficiaires.

Dès 1947, le Rapport du Comité de coopération économique européenne recommanda un effort concerté des gouvernements pour accorder une plus grande liberté à leurs échanges mutuels de marchandises. La création d'un Groupe d'études pour une Union douanière européenne suivit de peu cette déclaration. Son activité resta faible, mais le mot et l'idée étaient lancés. Les Gouvernements se trouvaient encouragés aux conventions douanières; celle du Bénélux, dont le protocole date d'ailleurs de 1944, est devenue réalité et développe lentement ses effets. L'Union douanière franco-italienne, mise à l'étude en 1948, en est restée à ce stade, mais a suscité des contacts qui ont amplifié les courants commerciaux existants.

L'initiative de recommandations concrètes semble avoir été prise par le Mouvement européen; lors de sa Conférence économique tenue à Westminster en avril 1949, il recommandait une coordination des productions agricoles et la constitution d'organismes chargés d'assurer la régularisation des échanges. A Strasbourg, au mois d'août de la même année, l'Assemblée consultative du Conseil de l'Europe reprenait cette idée à sa session annuelle, et la précisait à celle de novembre 1950 : elle désignait une Commission de sept membres, et la chargeait de lui présenter des propositions en vue de créer une autorité européenne spécialisée et dotée d'attributions limitées et de pouvoirs réels [9].

Parallèlement, le 4 septembre 1950, le ministre de l'Agriculture français, M. Pflimlin, faisait décider par le Conseil des ministres de « mettre à l'étude un projet d'organisation et d'unification des principaux marchés agricoles européens dans le cadre de la politique de construction de l'Europe engagée par

9. Nous nous sommes inspirés, dans les développements qui précèdent, de l'exposé fait par M. Savary devant la Société française d'économie rurale, en 1951, sur « le développement des échanges agricoles entre les pays européens et les projets d'organisation d'un marché agricole continental ».

le plan Schuman ». Cette étude fut poursuivie au sein de commissions spécialisées comprenant des représentants des départements ministériels intéressés et des organisations professionnelles. Le Conseil des ministres en approuva les conclusions le 20 mars 1951 et décida de proposer la réunion d'une conférence européenne, chargée de l'organisation des marchés agricoles; une invitation, exposant les principes généraux du projet français, fut adressée aux pays membres du Conseil de l'Europe, ainsi qu'à l'Autriche, au Portugal et à la Suisse, par l'intermédiaire du secrétariat général du Conseil de l'Europe.

De son côté, le Gouvernement hollandais proposait à la fois, à l'O.E.C.E., par l'intermédiaire de M. Stikker, son ministre des Affaires étrangères, un plan pour l'intégration économique de l'Europe dans tous les secteurs d'activité, et, d'autre part, au Conseil de l'Europe de Strasbourg, par l'intermédiaire de son ministre de l'Agriculture, M. Mansholt, un plan pour l'organisation d'une agriculture européenne.

Lors de sa 3e session ordinaire, le 5 mai 1951, la Commission spéciale de l'Agriculture du Conseil de l'Europe approuvait à la majorité un rapport du député français, M. Charpentier, qui préconise l'institution d'une « autorité » agricole européenne; en même temps, elle publiait un contre-projet proposé par un délégué anglais, M. David Eccles, représentant le point de vue de la minorité [9 *bis*].

En face de ces projets [10], quelles ont été les réalisations ? A côté du Benelux, il faut rappeler la politique de « libération des échanges »; poursuivie sous l'impulsion de l'O.E.C.E., elle a abouti à une suppression progressive et partielle des contingents.

De ces différentes activités, on peut, semble-t-il, retenir comme particulièrement caractéristiques les projets de MM. Mansholt, Pflimlin, Charpentier et Eccles.

M. Mansholt expose, dans son projet [11], que la situation

9 *bis*. En décembre 1951, le Conseil de l'Europe adoptait le principe d'une autorité agricole européenne.

10. Il faudrait également signaler les contacts de plus en plus fréquents qui s'observent entre représentants d'organisations professionnelles appartenant à des pays différents et qui se terminent parfois par des prises de position publiques en faveur d'une entente. Cf. la déclaration de Saltsjobaden (Suède) faite en commun par les représentants de l'agriculture française et ceux de l'agriculture allemande.

11. Nous ne le connaissons, personnellement, que par l'analyse qu'en a donnée

actuelle est due en grande partie au protectionnisme; il provoque la coexistence, le long d'une frontière, d'excédents ruineux pour les producteurs, et de déficits ruineux pour le consommateur; il maintient les prix à un niveau élevé et abaisse la consommation; il rend impossible la spécialisation, condition indispensable de l'efficacité maxima. Toutefois, la liberté des échanges ne saurait constituer un remède; elle risquerait de ruiner des exploitations agricoles, alors qu'elles ont besoin de prix stables, et que certaines nations estiment leur présence indispensable pour des raisons politiques et stratégiques.

Les dispositions suivantes permettront de tenir compte de ces exigences contradictoires.

Chaque nation accordera à ses produits la protection qu'elle juge nécessaire, mais cette protection devra diminuer progressivement et être acceptée par une « Haute Autorité européenne », chargée de la contrôler.

Pour les échanges intra-européens, cette Haute Autorité fixera un « prix commercial européen ». Il faudra que ce prix soit quelque peu plus élevé que le prix mondial, afin de pouvoir stimuler la production européenne, et cependant pas beaucoup plus élevé que le prix mondial pour que les pays européens importateurs ne soient pas tentés d'acheter en dehors du Continent. Il sera loisible à chaque pays, selon qu'il appliquera sur son propre territoire un prix national plus élevé ou plus bas, de prélever des taxes ou d'accorder un subside à l'importation, son budget étant le seul bénéficiaire ou le seul payeur.

Dans les échanges avec les pays extra-européens, lorsque le prix commercial européen sera plus élevé que le prix d'achat, une taxe égale à la différence sera prélevée sur le pays importateur par la Haute Autorité et versée à un Fonds européen. Dans le cas contraire, que n'a pas prévu M. Mansholt, il faudrait logiquement que ce Fonds accorde un subside aux pays qui ont dû procéder à ces achats coûteux.

Les ressources de ce Fonds permettront éventuellement de financer toute mesure capable de développer la production. Une politique de stockage interviendra lorsqu'elle apparaîtra nécessaire.

M. Forget, directeur général des Services économiques du ministère de l'Agriculture de Belgique dans la *Revue de l'Agriculture*, Bruxelles, avril 1951.

Ainsi chaque pays cesse de fixer lui-même le degré de protection qu'il accorde à sa production; il lui faut l'accord de la Haute Autorité; il abandonne donc ici sur un point important sa souveraineté nationale.

Le projet français de M. Pflimlin, appelé parfois « Plan Vert », est, dans l'ensemble, moins précis que celui de M. Mansholt, si du moins on s'en rapporte à ce qui en a été publié en France [12].

Il rappelle la nécessité d'une augmentation de la production agricole de l'Europe, et affirme qu'elle ne pourra se réaliser que sur un marché européen unifié, car ce grand marché seul apportera la sécurité d'écoulement et le progrès qui réduit les prix de revient. Cette communauté européenne de l'agriculture, facteur d'équilibre et de progrès, reposerait sur les principes suivants :

a) « Dans chacun des secteurs agricoles, les pays associés mettront en commun les ressources de leur production », ce qui « assurera la solidarité de tous les pays dans le règlement des difficultés d'écoulement et d'approvisionnement ».

b) « L'organisation devra prendre les dispositions nécessaires pour adapter la production aux besoins de la consommation et pour maintenir l'équilibre du marché dans l'ensemble des pays participants. » Il s'agira ici « d'harmoniser l'orientation des productions, de développer le progrès technique..., de coordonner les importations et les exportations, de procéder à la constitution de stocks ».

c) « L'organisation proposée aura enfin pour mission de préparer l'établissement d'un marché commun entre les pays participants pour chacun des produits relevant de sa compétence. » Elle aura ainsi à éliminer « les pratiques artificielles qui faussent la concurrence entre pays », « les incompatibilités entre les conditions de la production ou les modes de fonctionnement des marchés ».

Cette organisation sera composée « d'institutions européennes analogues, dans leur structure et leurs règles de fonctionnement, à celles du projet de traité sur le charbon et

12. Le texte de la note du Gouvernement français invitant les nations européennes à se réunir en conférence et exposant les principes généraux du projet français a été publié *in extenso* par la *Revue du ministère de l'Agriculture* dans son numéro d'avril 1951.

l'acier »; il importe qu'elles soient dotées « d'un pouvoir de décision et d'arbitrage ».

Enfin, le Gouvernement français estime que la réalisation doit être progressive et souple, c'est-à-dire « ménager les transitions nécessaires et se garder de tout automatisme ». En pratique, ce principe revêt une double signification : les premières réalisations devront être limitées à certains produits importants : blé, produits laitiers, sucre, vin; elles interviendront « par étapes et non par une fusion brutale ».

Tel est ce projet qui, du fait même de sa nature (invitation à discuter), se contente d'énoncer des principes. Dans l'étude qu'il lui a consacrée, M. Forget [13] lui attribue des précisions que nous n'y avons pas trouvées, mais que nous avons trouvées dans le plan de M. Charpentier, soit que l'auteur ait commis une confusion, soit qu'il ait des raisons personnelles de voir dans le projet de M. Charpentier une simple version explicite du projet de M. Pflimlin [13 bis].

Le projet de M. Charpentier [14] précise en effet que les excédents qui pourront apparaître chez certaines nations européennes jouiront d'une véritable priorité auprès des nations européennes importatrices. « Cette répartition des excédents ne doit pas pourtant avoir la priorité sur les échanges normaux et traditionnels des Territoires d'outre-mer qui constituent le prolongement de certains pays européens. Elle doit, par contre, avoir la priorité sur des importations de produits en provenance des Pays tiers, même moins coûteuses. »

En cas d'excédents européens globaux, la Haute Autorité, outre les mesures à long terme (nouvelle orientation de la production, exportation, etc.), devra prévoir des stockages. Elle devra aussi « procéder à des arbitrages, stockant un produit quand son prix tombera au-dessous d'un prix plancher, mettant des stocks sur le marché, quand le prix de ce produit aura tendance à dépasser un prix plafond. Des crédits de warrantage devront être prévus pour financer les produits stockés ».

13. Forget, *op. cit.*, p. 22 du tirage à part.

13 *bis*. A l'appui de cette interprétation, on peut évoquer la proposition de résolution déposée par M. Pflimlin et les membres du M.R.P. devant l'Assemblée Nationale le 12 juin 1950, en vue d'organiser les principaux marchés européens agricoles et en particulier de créer un Office Européen du blé.

14. Conseil de l'Europe, Assemblée consultative. 3e session ordinaire, 5 mai 1951. — Rapport de la Commission spéciale de l'Agriculture.

A quel prix se feront ces échanges ? « La deuxième tâche de la Haute Autorité sera de fixer un prix européen pour chacun des produits agricoles exportés d'un pays membre à l'autre, comprenant un prix plancher et un prix plafond. Ce prix européen pourra être inférieur ou supérieur aux cours mondiaux; il devra échapper à la notion de l'offre et de la demande, mais se rapprocher du prix de revient moyen des pays producteurs européens. Il existera donc pour chaque pays un prix national et un prix européen. La Haute Autorité devra ensuite supprimer les contingents nationaux. L'égalisation des charges n'étant pas alors résolue, il lui faudra établir des taxes de compensation, représentant la différence entre le prix européen et le prix national, pour le pays importateur comme pour le pays exportateur. La Haute Autorité percevra le montant de ces taxes, et non pas le pays qui le paye. »

Ainsi, alors que le plan de M. Mansholt ne prévoyait de prix européen que dans les relations entre l'Europe et les pays extra-européens, le plan de M. Charpentier prévoit l'existence de ce prix dans toutes les relations, y compris les relations intra-européennes. Les deux plans concordent pour retirer aux nations le droit de juger du niveau de la protection à accorder à leur agriculture, et le remet à la Haute Autorité.

C'est dans une direction toute différente que s'oriente le contre-projet d'un délégué anglais M. David Eccles [15]. Il met l'accent sur le service des consommateurs. « La principale attribution d'une Autorité européenne ne sera pas d'écouler les excédents afin de soutenir les prix, mais d'accroître la consommation en organisant le marché intra-européen de façon à permettre une production efficace de denrées alimentaires et de produits fourragers. »

L'auteur rejette la constitution d'un marché unique comme méthode permettant d'aboutir à ce résultat. Il estime que les Gouvernements ne peuvent pas renoncer aux efforts de toute nature qu'ils consentent depuis vingt-cinq ans pour « asseoir leur agriculture sur une base stable »; il est également « fort improbable qu'ils consentent à remettre à l'autorité le pouvoir

15. La Commission spéciale de l'Agriculture a repoussé ce contre-projet, mais l'a inséré dans son rapport afin que le point de vue de la minorité puisse être porté à la connaissance de l'Assemblée.

de modifier la source, le volume ou le prix de leurs importations en provenance de pays non-membres de l'Autorité ».

Après avoir ainsi « exclu la possibilité d'une Autorité supranationale habilitée à modifier la structure de la production et des importations dans les pays membres », M. Eccles « recommande la création d'une Autorité intergouvernementale, composée des représentants des Gouvernements et des organisations de producteurs. Cette Autorité n'aura pas le pouvoir de toucher à l'individualité des marchés nationaux, mais aura recours à la persuasion et à la bonne volonté pour développer et rationaliser la production et la consommation des denrées alimentaires sur le territoire de ses Etats membres ». « Les décisions de l'Autorité prendront la forme de recommandations aux Gouvernements. »

Enfin, il serait opportun de créer à ses côtés un Conseil consultatif des consommateurs, qui devrait « se voir reconnaître formellement le droit de réclamer des enquêtes sur la qualité et les prix des denrées alimentaires ».

III

Essai d'analyse critique.

Il est difficile de critiquer les projets qui viennent d'être résumés. La plupart juxtaposent des formules contradictoires dont il est impossible de savoir laquelle se réalisera. Ainsi, on insiste sur les avantages de la libre concurrence, mais on précise que le prix européen « devra échapper à la notion de l'offre et de la demande » (projet de M. Charpentier); certains, comme le projet français, négligent volontairement l'aspect social et politique de la production agricole. Plutôt que d'examiner ces projets un à un, sera-t-il plus fécond d'essayer de dégager les affirmations sur lesquelles ils reposent, et de les confronter avec les leçons de l'observation et du raisonnement ?

Quant au but, il semble que l'on interprète correctement les projets proposés en disant qu'ils cherchent essentiellement à obtenir une production accrue à un coût diminué. Ils insistent sur le caractère expansionniste de la politique à adopter et sur l'abaissement des prix de revient qui doit l'accompagner, car c'est le seul moyen de concilier l'intérêt des producteurs et celui des consommateurs.

On peut invoquer, pour justifier le choix de cet objectif, les données de fait signalées plus haut [16]. Cependant, on a contesté qu'il fût nécessaire, et même qu'il fût réalisable.

C'est dans le déficit de la balance des paiements vis-à-vis de la zone dollar que l'on trouve l'une des raisons les plus sérieuses d'augmenter la production agricole européenne. Or, on peut faire remarquer qu'il est à ce problème d'autres solutions qu'une augmentation de sa production agricole : l'Europe trouvera peut-être d'autres fournisseurs; à défaut des pays d'outre-mer, elle peut penser aux pays de l'Est européen qui, avant 1940, contribuaient à son ravitaillement. Elle peut également envisager un accroissement de ses exportations industrielles qui lui fournirait le supplément de dollars dont elle a besoin; c'est une expansion industrielle et non une expansion agricole qu'il faudrait prévoir. L'on ne s'étonnera pas que l'objection soit faite par un auteur de nationalité belge [17].

C'est naturellement un auteur anglais qui hésite de croire à un bouleversement radical de la structure des échanges mondiaux [18].

« C'est une grave décision que de délaisser des produits alimentaires à bas prix pour des produits alimentaires dont le coût peut être beaucoup plus élevé; et pour la Grande-Bretagne en particulier, cette décision est particulièrement tragique, puisqu'une grande partie de sa puissance économique résulte de son accès à des sources d'alimentation bon marché... Si donc il existe la moindre possibilité de rétablir la vieille division internationale du travail avec ses énormes avantages, il serait de la dernière folie de l'écarter. » Or, « il est aussi insensé d'admettre que les anormales conditions présentes du

16. Cf. p. 918 et suiv.

17. Cf. Forget, *op. cit.*, p. 21. — Voir, sur cette conception, les idées de Fr. Perroux dans la revue *Banque* (1950) : « Il faut faire une Europe à frontières dévalorisées et non à frontières reculées... L'Europe cesse d'être l'Europe si elle accepte d'être coupée du monde... Le commerce avec le reste du monde, condition essentielle de la prospérité de l'Europe dans le passé, reste la condition essentielle de son relèvement à long terme. » (p. 589-590).

18. Cf. René Courtin : « Des prophètes et même l'O.E.C.E. avaient cru pouvoir avancer avec assurance que le déséquilibre de l'Europe et de la France vis-à-vis des pays extra-européens, et notamment des Etats-Unis, présentait un caractère structurel tel qu'il serait impossible à résorber, au moins avant de très longues années. C'était là méconnaître, non seulement la théorie classique du commerce international, mais encore l'enseignement qui s'était dégagé avec tant de force au lendemain de la première guerre mondiale. » *Revue d'économie politique*, mars-juin 1951, avant-propos à la *France économique en 1948-1949-1950*, p. VIII.

rajustement d'après guerre dureront toujours que de prétendre que les relations d'avant guerre seront restaurées dans leur intégrité [19] ».

Cependant, l'auteur reconnaît le danger de ne pas tenir compte du présent et conclut : « Peut-être la seule politique qu'il soit possible de formuler aujourd'hui est-elle de dire que, bien que personne ne puisse encore savoir combien il faudra produire de denrées alimentaires de plus en Europe, il est clair qu'une certaine expansion s'impose. » Et il précise : « L'accent doit être mis non pas sur l'expansion à tout prix, mais sur l'expansion au moyen de l'efficience et de la productivité accrue. » Cette dernière réserve le met d'accord avec les projets étudiés et lui permet cependant de critiquer les politiques agricoles suivies en Grande-Bretagne et en France « où la garantie des prix paraît avoir tenu une place plus grande que les notions d'accroissement de la productivité ».

A vrai dire, la nécessité d'une expansion agricole est affirmée d'un autre côté par Colin Clark [20], qui raille les illusions britanniques. « Pendant longtemps, tous les pays du monde se sont fait concurrence pour obtenir le privilège de ravitailler l'Angleterre à bon marché, de telle sorte qu'on a fini dans ce pays par considérer cet état de choses comme « normal ». Colin Clark estime que si l'Europe ne produit pas elle-même les denrées nécessaires à son alimentation, elle va être obligée de les payer fort cher : « Dans *The Economico of* 1960 (livre écrit en 1940-1941), je prévoyais que les termes de l'échange évolueraient dans un sens favorable à l'agriculture dans des proportions pouvant atteindre le coefficient 1,9 en 1960, calculé sur la base de la période 1925-1934. J'ajouterai maintenant que je pense que ces termes de l'échange persisteront jusqu'en 1970, date au-delà de laquelle je n'ai pas essayé de faire des prévisions. » Les deux principaux facteurs de cette évolution seront l'augmentation de la population mondiale, qu'il estime devoir être de 25 % (Chine non comprise) entre 1950 et 1970, et la diminution de la main-d'œuvre agricole.

On se rapprochera peut-être de la réalité en rappelant les

19. *Economist*, éditorial du 10 déc. 1949, reproduit dans *Problèmes économiques*, 21 déc. 1949, p. 2.

20. Colin Clark, *Bulletin international de sciences sociales*, printemps 1951, vol. III, reproduit dans *Problèmes économiques*, 5 juin 1951.

calculs suivants qui ne sont pas nécessairement contradictoires :

a) Toutes choses égales par ailleurs, l'Europe produit nécessairement à un coût plus élevé que le Nouveau-Monde, car la quantité de terre dont elle dispose par consommateur est nettement plus petite et le mécanisme des rendements décroissants fait de cette circonstance un facteur décisif. Jean Ferté a pu, à la suite de longs calculs, dresser le tableau suivant, relatif à la culture du blé aux Etats-Unis, en France et en Suisse pour la période entre les deux guerres (en francs 1914) [21].

	U.S.A.	France	Suisse
Superficie nécessaire pour produire 1 quintal de blé	13 ares 69	6 ares 83	4 ares 55
Rendement en quintaux par ha.	7 q. 20	14 q. 65	21 q. 98
Indices	100	203	305
Evaluation du fermage pour 1 are (valeur locative)	0 f. 25	0 f. 46	0 f. 84
Prix de revient du quintal admis comme égal au prix de vente sur une longue période	14 f. 15	23 f. 20	28 f. 35
Prix de revient { en terre	3 f. 45	3 f. 14	3 f. 82
Prix de revient { en travail et en capital	10 f. 70	20 f. 06	24 f. 53
A diviser par le salaire horaire de l'ouvrier agricole	0 f. 90	0 f. 41	0 f. 39
D'où la durée du travail en heures.	12 heures	49 heures	63 heures
Productivité de l'heure de travail en kilos de blé	8 kg. 333	2 kg. 040	1 kg. 587
Indices	100	24	19

Ainsi, conformément au schéma classique, l'Europe, en étant obligée de demander à la terre des rendements plus élevés que les Etats-Unis, doit consentir un coût de production infiniment plus lourd.

b) A cette analyse, il faut juxtaposer l'affirmation suivante de M. Marjolin : « Une analyse des prix à laquelle nous avons procédé montre que, dans l'ensemble, les prix des produits agricoles sont dans les pays de l'O.E.C.E. au même niveau à peu près que les prix en Amérique du Nord. Dans plusieurs pays de l'O.E.C.E. les coûts de production sont les mêmes et les prix sont inférieurs à ceux de l'Amérique du Nord, comparaison établie abstraction faite des coûts de transport. Si nous ajoutons, par conséquent, aux prix de l'Amérique du

21. Office de comptabilité agricole de Soissons. Rapport moral sur les résultats de l'exercice 1949-1950, p. 46.

Nord le coût du transport, les aliments du bétail que nous importons coûtent plus cher que ceux que nous pourrions produire. » [22].

La théorie classique se vérifierait donc sur une longue période comme celle envisagée par M. Jean Ferté; elle pourrait ne pas correspondre à la réalité dans certaines hypothèses spéciales [22 bis].

Ainsi, obtenir une production accrue est possible, et la chose n'est contestée par personne; dans chaque nation européenne, l'écart entre le rendement des exploitations évoluées et celui des exploitations sous-développées reste énorme et mesure l'ampleur du gain que procurera la simple généralisation des techniques actuellement connues. Mais obtenir cette augmentation de produits à un coût diminué peut paraître d'une moindre certitude et, en tout cas, de faible portée. Sans doute, la notion de progrès technique vient immédiatement à l'esprit. Il est évident que la loi des rendements décroissants ne se vérifie que « toutes conditions égales par ailleurs », et que le progrès technique constitue précisément le moyen de repousser le moment où son action se traduit par une hausse du coût. Mais l'objection ne pèse ici que d'un faible poids, car l'élément déterminant du choix à opérer entre ravitaillement par production sur place et ravitaillement par achat au dehors est beaucoup moins le niveau absolu du coût que le niveau comparé du coût européen et du coût américain. Si la technique européenne fait des progrès, la technique américaine en fait aussi, et il n'apparaît pas raisonnable d'espérer que sur ce chemin l'Europe devancera toujours l'Amérique; il est plus raisonnable d'admettre que les deux continents utiliseront des techniques d'un niveau comparable; la principale différence restera la quantité de terre disponible, et la loi jouera; les prix de revient resteront plus bas à l'Ouest de l'Atlantique qu'à l'Est [23]. La situation

22. O.E.C.E. Conférence de presse donnée par M. Marjolin le 16 août 1951.

22 *bis*. Ainsi M. Marjolin ne fait pas connaître le rendement des productions auxquelles il fait allusion. Ceux qui pratiquent en France la culture intensive prétendent pouvoir facilement aligner leurs prix de revient sur les prix de revient américains, simplement en se contentant de rendements moindres que ceux qu'ils demandent actuellement à leurs terres.

23. Voir la même idée exposée sous une autre forme par Forget, *op. cit.*, p. 13 : « Ajoutons que les progrès techniques dus à la rationalisation et à l'intensification de la production agricole sont réalisés, d'une manière générale, simultanément et parallèlement à un grand nombre de pays; on peut donc difficilement espérer de compenser une baisse de prix par un accroissement de progrès technique dépassant celui des pays concurrents.

ne se modifiera que le jour où le peuplement du Continent américain plus rapide que celui du Continent européen aura égalisé les surfaces de terre disponibles par consommateur, ou que le même résultat aura été atteint par un développement de la demande extérieure et des exportations — que le jour aussi où l'épuisement des sols par les méthodes de culture outre-Atlantique aura effectivement réduit la quantité de terre utile.

L'objectif visé ne comporte donc en matière de coût qu'un intérêt limité [23 bis] dans la mesure tout au moins où l'Europe pourrait continuer à se ravitailler outre-Atlantique.

Envisageons maintenant les méthodes proposées pour atteindre cet objectif : élargissement des marchés, spécialisation, abandon de souveraineté politique.

L'élargissement des marchés, c'est-à-dire, en pratique, la substitution aux différents marchés nationaux, dont certains sont très étroits (il suffit d'évoquer le cas de la Belgique ou de la Suisse), d'un vaste marché, dont les dimensions seraient celles de l'Europe, est présenté comme devant être à la fois un facteur d'équilibre et un facteur de progrès.

Equilibre ? La chose paraît aller de soi. La loi des grands nombres exerce plus facilement son action apaisante quand les individus se comptent par centaines de millions que quand ils se comptent par millions; aussi bien du côté des producteurs que des vendeurs, les chances de compensation sont plus nombreuses. En outre, dans le domaine de la production agricole, où les « accidents » météorologiques constituent l'une des principales causes de perturbation, un marché est d'autant plus régulièrement approvisionné qu'il l'est par des régions diverses, éloignées les unes des autres; n'a-t-on pas fait remarquer que « les récoltes nationales de blé sont extrêmement variables, la récolte mondiale remarquablement stable » (24) ?

Cependant, une telle idée ne doit pas être acceptée sans examen, car l'observation n'en apporte pas toujours confirmation. Il est bien vrai que sous l'Ancien Régime, en France, on voyait des douanes intérieures faire coexister la même année des

23 *bis*. A moins d'admettre que le progrès technique puisse, dans le cours des années prochaines, présenter un rythme plus rapide en Europe qu'aux Etats-Unis.

24. Paul de Hevesy, *Le problème mondial du blé*, Paris, Alcan, 1934, p. 188.

provinces où les producteurs « criaient famine sur un tas de blé » et d'autres où les consommateurs par milliers mouraient lentement de faim. Mais il est vrai aussi qu'actuellement les grands pays souffrent au même degré de l'instabilité des prix que les petits. La Suisse, sans doute, doit faire face, maintes fois, à des déséquilibres, et sans cesse secourir ses producteurs par des « garanties de prix »; mais quel est le pays du monde qui pratique avec le plus d'ampleur le soutien des prix agricoles si ce n'est les Etats-Unis ? Malgré l'énormité de son marché, un équilibre satisfaisant ne s'établit pas entre l'offre et la demande, et l'Etat intervient sans cesse pour secourir les producteurs. On peut aller plus loin : le libre-échange était parvenu à créer le marché le plus étendu concevable, le marché mondial; ce dernier a connu lui aussi de profonds déséquilibres, au point que le protectionnisme est apparu comme une parade désirable. Promettre aux agriculteurs que le marché européen, du fait de son étendue, leur apportera la stabilité des prix, c'est leur préparer bien des déceptions. La chose, il faut le reconnaître, est paradoxale; la rigidité de la demande en constitue le facteur essentiel; il suffit d'une légère variation de l'offre pour provoquer un ample mouvement de prix. Or, sur les marchés les plus larges, bénéficiant des sources d'approvisionnement les plus diverses, les variations de l'offre se situent encore largement au-dessus du seuil d'excitation des prix. Le quantum d'action est toujours dépassé, parce que le nivellement de l'offre globale provoqué par l'élargissement du marché ne parvient jamais à faire descendre l'ampleur des variations de cette offre au-dessous de celle des variations que la demande est capable de présenter [25]. Si les raisonnements qui précèdent sont exacts, seuls les produits à demande élastique pourraient espérer de l'agrandissement du marché une certaine stabilité.

On attribue à cet agrandissement une autre vertu : celle de provoquer le progrès et la baisse des prix. Le rapport établi en juin 1951 par le Commissariat général du Plan de Modernisation

25. Paul de Hevesy observe que, pour le rendement mondial moyen par hectare de blé, « les variations d'une année à l'autre, et pour des surfaces d'égale dimension, n'ont atteint qu'une seule fois 11 %, et qu'en général elles ne dépassent même pas 5 % » (*op. cit.*, p. 14). Or, il semble que le prix du blé soit sensible à une variation de 2 à 3 % survenue dans la récolte (d'après les travaux de l'Université de Stanford).

contient l'affirmation suivante : « L'établissement d'un tel marché répond à une triple nécessité : il n'est pas possible de faire rendre tous leurs avantages aux techniques modernes et de leur donner tout leur développement dans le cadre d'un marché de 40 millions d'habitants; — le développement de la productivité exige l'incitation permanente d'une concurrence accrue; — la brèche faite dans la protection des économies nationales permettra l'élimination des positions de monopole qui contribuent à réduire la part des travailleurs dans les ressources réelles dont dispose la collectivité [26]. Le *Bulletin d'information de la B.N.C.I.* avait, un an auparavant, précisé le mécanisme [27] : « La baisse de prix se produira tout d'abord par le simple effet de la concurrence internationale, le prix européen s'ajustant au coût le plus bas. Elle s'accentuera par la suite, car le producteur le plus efficient, se spécialisant et produisant en plus grande quantité, abaissera encore son prix de revient. » Ainsi, on attend de l'élargissement du marché la mise en jeu de deux facteurs de baisse de prix.

Le premier est la concurrence. Son efficacité dans ce domaine est reconnue par tous. Mais une remarque s'impose : les auteurs des plans d'agriculture européenne donnent-ils à ce mot le même sens que les économistes ? On peut en douter quand on voit le rapport de M. Charpentier affirmer : « Le prix européen devra échapper à la notion de l'offre et de la demande. » [28]. Ce même rapport décrit le régime nouveau parvenu à son stade final : « Pour aboutir à cette unification des marchés agricoles, la Haute Autorité devra progressivement harmoniser les coûts de la production, les charges sociales et fiscales. Elle pourra alors supprimer les taxes compensatrices et aboutir à la libre circulation des produits à travers l'Europe à un prix fixé par elle. » Un tel régime est-il bien celui de la concurrence ? Quelle est, par ailleurs, sa valeur d'incitation au progrès ? Elle paraît subir une grave atteinte, puisque le prix de marché qui exerce sa pression sur les producteurs pour les amener à comprimer leurs coûts cesse d'être un prix déterminé par des éléments économiques (l'offre et la demande), et devient un prix politique ou

26. Reproduit dans *Problèmes économiques*, 26 juin 1951, p. 4.
27. Bulletin n° 60, août 1950.
28. Rapport de la Commission Spéciale de l'Agriculture. — Conseil de l'Europe, *op. cit.*, p. 13 à 15.

un prix social fixé par une autorité politique, sur laquelle les producteurs auront nécessairement quelques moyens d'action, tout au moins dans le cadre d'un régime démocratique. Un marché où prévaut une telle « concurrence » sera donc loin de posséder, en tant que tel, la même vertu économique que la « libre concurrence » du XIX[e] siècle. Peut-être d'ailleurs est-ce là la seule dose de concurrence que peuvent supporter les sociétés modernes; tout le monde sait qu'une suppression totale des entraves légales à la circulation ferait apparaître entre producteurs des coalitions et des ententes qui, elles aussi, émousseraient singulièrement l'aiguillon de la concurrence.

Le deuxième facteur de baisse de prix dont on attend la libération du fait de l'agrandissement du marché est la production sur une grande échelle qui deviendra alors possible. Pour un très grand nombre de produits industriels, il en sera vraisemblablement ainsi. Pour les produits agricoles, les choses sont plus compliquées. L'agrandissement des entreprises s'effectue difficilement, puisqu'il se trouve freiné par les droits que les propriétaires possèdent sur leur sol, et, par ailleurs, la supériorité économique de la grande entreprise n'apparaît pas dans toutes les branches [29]. Par contre, l'augmentation d'une certaine production dans le cadre d'une entreprise peut se réaliser par l'abandon de la polyculture et l'affectation de tous les facteurs de l'exploitation à une seule branche; si cette monoculture présente par ailleurs des inconvénients, elle peut se révéler par la compétence incomparable qu'elle procure au producteur, par l'amortissement de l'équipement qu'elle rend plus facile, un facteur d'abaissement du coût.

Ainsi, pour des raisons qui tiennent les unes aux modalités proposées, les autres à la nature des choses, l'agrandissement du marché n'apportera vraisemblablement pas dans le domaine des coûts tous les effets qu'on en attend. D'ailleurs, dès maintenant, les coûts apparaissent dans la réalité comme indépendants de la grandeur du marché : la Suisse présente des coûts plus élevés que ceux de la France et de l'Allemagne, mais ces derniers restent plus élevés que ceux de la Hollande et du Danemark [29 bis].

29. Cf. notre article : *Progrès technique agricole et dimension de l'exploitation*, *Revue d'économie politique*, mai-juin 1949, p. 274.

29 *bis*. La Hollande nourrit 9,5 millions d'habitants et exporte 40 % de sa

Ce que l'étendue procurera difficilement sera-t-il apporté par la spécialisation ? La spécialisation apparaît en effet dans tous les projets comme un idéal à atteindre. Le projet de M. Charpentier l'expose d'une façon à la fois précise et nuancée : « S'il est nécessaire de tenir compte de l'élément de sécurité et de la valeur économique d'une production variée et donc de la maintenir, il est souhaitable d'orienter plus spécialement chaque pays vers la production végétale ou animale qu'il est le plus apte à réaliser. » Peut-être arrivons-nous ici au cœur du problème : l'expansion agricole accompagnée d'un coût diminué suppose-t-elle la spécialisation des nations ?

L'affirmative peut s'appuyer sur de solides arguments. Adapter la production aux conditions de sol et de climat, tenir compte également des aptitudes humaines, constituent l'un des moyens les plus puissants que nous ayons d'obtenir la plus haute productivité possible.

Mais la négative peut avancer, de son côté, de solides objections : la spécialisation nécessite une multiplication des échanges, lesquels sont très onéreux; — la spécialisation suppose, pour s'établir, des transferts de production qui peuvent être économiquement coûteux ou politiquement indésirables. Ces différents points sont à examiner.

La spécialisation, et il s'agit ici manifestement de spécialisation régionale (ce qu'on appelle encore parfois la division territoriale du travail), a maintes fois fait ses preuves, comme facteur de productivité et de coût réduit; il suffit d'évoquer la production laitière, qui se développe sous les climats tempérés et humides de la Hollande et du Danemark, et la viticulture, qui prospère autour de la Méditerranée.

Mais il faut bien reconnaître que le bénéfice que nous en retirons est diminué dans de fortes proportions par le coût de l'échange agricole. Celui-ci est un des plus onéreux qui soit, puisque pour les produits périssables, il est égal dans la plupart des cas au coût de production lui-même. Toutefois, pour en tirer des conclusions pratiques, il faudrait connaître dans quelle mesure le coût total de l'échange varie avec la distance. Le coût du transport n'est pas seul à envisager; celui de l'orga-

production laitière. Le Danemark nourrit 4,1 millions d'habitants et exporte 60 % de sa production laitière. Le marché laitier représente ainsi environ 16 millions d'habitants pour le premier pays, et 10 millions pour le second, leur étendue reste donc beaucoup plus faible que celle de la France et de l'Allemagne.

nisation commerciale est un élément important : or, elle est souvent d'autant plus compliquée que les sources d'approvisionnement sont lointaines[29 ter].

Tant que des analyses rigoureusement conduites ne nous auront pas renseignés sur ce point, notre attitude ne peut qu'être la suivante : confiance pour les produits non périssables faciles à manipuler, défiance de principe pour les produits périssables, où ravitaillement plus abondant risque de signifier ravitaillement plus coûteux.

C'est encore un problème plus grave que celui des transferts rendus nécessaires par l'établissement d'une spécialisation; cela suppose qu'une production disparaît et se trouve remplacée par une autre. Pratiquement, c'est une spécialisation triomphante chez une certaine nation qui va éliminer du marché certains producteurs d'une autre nation.

Du point de vue économique, on peut craindre qu'il en résulte des dommages pour les hommes et pour les capitaux. Les travailleurs, patrons et ouvriers, trouveront-ils facilement un nouvel emploi ? A tout le moins, l'effet à court terme se révélera défavorable, car de nombreuses heures de travail seront perdues entre le moment où la production primitive sera abandonnée et où la nouvelle sera pleinement développée. Des capitaux, une partie conservera sa valeur : la terre; mais une autre partie : les bâtiments, les plantations, le cheptel, le matériel risquent de ne plus pouvoir être utilisés; or, le capital d'exploitation est actuellement d'une importance égale, sinon supérieure, à celle du capital foncier.

Toutefois, les inconvénients économiques nous semblent généralement surestimés. Tout d'abord, on oublie que le facteur essentiel de la production agricole, la terre, présente sans doute un « taux de mobilité » absolument nul, mais que son « taux de liquidité » est très haut[30] et que les progrès techniques l'élèvent sans cesse; une terre donnée, et nous entendons par là le complexe sous-sol, sol, climat, est apte à un grand nombre de cultures; les transformations physiques et chimiques que l'homme peut lui faire subir, la génétique qui crée de nou-

29 *ter*. Au mois d'août 1951, le prix du kilo de tomates, au stade du détail, était de 50 francs dans l'Ile de France, de 200 francs à Göteborg (Suède), de 250 francs dans le petit port de Larwick (Norvège).

30. Byé, *Unions douanières et données nationales*, *Economie appliquée*, janvier-mars 1950, p. 143.

velles variétés de plantes et d'animaux doués d'une puissance d'adaptation jusqu'alors inconnue permettent d'envisager sans trop d'inquiétudes des spécialisations qui interviendraient sur place, sans provoquer de transfert. La possibilité de faire intervenir des spécialisations dans le domaine de la qualité (pour les vins, les fromages, le blé, par exemple) et du temps (échelonnement des maturités pour les fruits et les légumes) vient encore renforcer ce point de vue.

On oublie ensuite que l'histoire économique d'une nation est toujours remplie d'innombrables transferts. Ils ont pu provoquer des troubles dans le fonctionnement de l'organisme, ils n'ont jamais provoqué sa mort. Sans cesse, dans le passé, des cultures nouvelles ont été introduites, se sont développées et, après une ère de prospérité, ont reculé et ont fini par disparaître de certaines régions. Croire qu'un refus de l'Europe unie nous libérerait de la servitude de ces transferts apparaît, à la lumière de l'histoire, comme pure illusion.

Enfin, on oublie que, si les transferts ont été maintes fois très bien supportés, au point de passer inaperçus, c'est que leurs effets dépendent étroitement de la conjoncture [31]. En période d'expansion (c'est-à-dire de dilatation de la demande, provoquée elle-même par un accroissement de la population ou par une augmentation du pouvoir d'achat), le réemploi des facteurs expulsés de leur affectation primitive est facile, puisque des débouchés s'ouvrent largement de toutes parts; parfois même, l'ampleur de la demande est telle que les anciennes productions continuent de trouver preneur sur le marché et que seuls les facteurs nouvellement créés (jeunes gens - capitaux neufs) se dirigent vers les nouvelles spécialisations. Aucun transfert n'apparaît nécessaire. La situation est exactement inverse dans l'hypothèse d'un état stationnaire : les effets douloureux des transferts atteignent leur intensité maxima. L'expansion démographique du XIXe siècle explique que les structures aient pu se modifier alors profondément sans provoquer de troubles graves. Dans la mesure où la seconde moitié du XXe siècle connaîtrait une dilatation comparable de la demande, le problème des transferts pourrait être

31. Cf. dans le même sens, Jean Weiller, *Problèmes d'économie internationale*, t. II, p. 214. — Cf. du même : « Tout est question de rythme de développement ou de taux de croissance » (*Revue économique*, déc. 1950, p. 613).

envisagé avec beaucoup d'optimisme, du moins au point de vue économique.

Les difficultés politiques paraissent plus grandes. Les transferts provoquent des modifications de structure. Or, on a très justement fait observer l'existence de « préférences nationales de structure » qui sont une réalité psychologique dont il faut tenir compte, et la possibilité de leur donner satisfaction par des procédés comme le protectionnisme [32]. Sans doute on peut objecter qu'un tel résultat est acquis au prix d'un moindre enrichissement, mais cette objection ne porte pas sur une nation qui fait passer avant l'augmentation du revenu national l'existence chez elle d'une classe agricole nombreuse. On sait que l'opinion suisse va encore plus loin : elle estime qu'elle doit le meilleur de ses qualités à ses montagnards; elle voit dans le maintien d'une population d'agriculteurs montagnards la sauvegarde de sa personnalité; vouloir lui démontrer que ses producteurs de blé doivent disparaître parce qu'ils produisent plus chèrement que le producteur de la Beauce ou du Canada lui apparaît comme un non-sens. Il s'agit là de valeurs de nature entièrement différente et non comparables. Une organisation de l'Europe qui provoquerait chez certaines nations un recul prononcé de la population agricole se heurterait à des résistances insurmontables.

De même, ce qu'on pourrait appeler les « préférences nationales de consommation » ne sauraient être oubliées. Chaque peuple a sa propre hiérarchie des besoins; les Français mettent au premier rang celui de manger et lui sacrifient tous les autres; beaucoup d'autres peuples, comme les Anglais, lui accordent une place infiniment plus modeste, et ne craignent pas de s'imposer dans ce domaine des privations lorsqu'elles leur paraissent servir un autre idéal qu'ils placent plus haut. Ce dernier comportement domine toute la politique d'importation de ces pays; il paraît difficile, à moins de porter atteinte à leur conception même de la vie, de prétendre leur imposer une modification de leurs achats.

32. Jean Weiller, *Problèmes d'économie internationale*, t. II. L'auteur montre que le pourcentage des importations alimentaires dans les importations totales de la France était en 1873 de 27,8, qu'il s'est élevé en 1879 à plus de 41 % et qu'il est revenu en 1895 à 27,8, *op. cit.*, p. 294.

CONCLUSION

Les marchés agricoles sont les premiers qu'on se propose d'organiser après celui du charbon et de l'acier. Cette primauté est commandée par la logique, mais semble condamnée par l'observation : l'exemple du Benelux montre que c'est le domaine où les difficultés sont le plus grandes [33], puisque pratiquement l'agriculture reste presque en dehors de l'accord; plus d'un auteur belge écrit qu'il est peut-être des domaines devant lesquels il vaut mieux s'arrêter [34].

La prudence devant les projets actuels de Pool Agricole de M. Mansholt, de M. Pflimlin, de M. Charpentier s'impose d'autant plus qu'ils proposent de mettre en œuvre toute une série de méthodes, dont nous faisons l'expérience depuis 1945 et qui sont loin d'avoir toujours donné de bons résultats. La principale consiste dans le rejet des prix déterminés par l'offre et la demande, et l'adoption de prix fixés par une autorité publique. Il est loisible de montrer que cette autorité disposera d'un grand nombre de données lui permettant de fixer un prix juste et utile; l'histoire récente des prix agricoles en France montre qu'au lendemain de la Libération, les pouvoirs publics ont édicté des prix contraires à l'équité et à l'intérêt général; les prix avantageux accordés à la viande et au vin, les prix désavantageux qui pénalisaient le pain et le lait ne pouvaient se réclamer ni de l'hygiène alimentaire ni de l'économie. Le mal était localisé à la France, une Haute Autorité l'étendrait à tous les pays européens.

De même, les projets en question insistent sur l'adoption du contrat à long terme, seul capable d'assurer aux producteurs la sécurité de leurs débouchés et au consommateur celle de son approvisionnement. La réalité nous permet de porter dès maintenant un jugement sur leur valeur pratique, puisque la

33. A la demande de la Belgique, les deux pays ont dû prévoir un traitement spécial pour les produits agricoles; chaque pays se réserve le droit de fixer le prix au-dessous duquel il arrête totalement les marchandises de son voisin. Lors de la Conférence tenue à Luxembourg en octobre 1950, les Hollandais ont obtenu d'avoir leur mot à dire dans la fixation de ce prix, mais devant les protestations particulièrement énergiques des producteurs belges, une nouvelle Conférence agricole tenue les 28 et 29 décembre 1950 a remis à plus tard l'arbitrage de ce prix.

34. Voir les textes cités dans *Problèmes économiques*, nos des 31 oct. et 19 déc. 1950.

Grande-Bretagne y a largement recours[35]. Pour prendre l'exemple le mieux connu, l'accord avec le Danemark prévoyait que les prix à payer par la Grande-Bretagne ne subiraient pas de variations annuelles supérieures à 7,5 %. La dévaluation des devises européennes en 1949 a fait monter pour le Danemark le prix des engrais, des aliments pour le bétail et des matières premières qu'il achète au dehors, tandis que ses recettes sont pratiquement bloquées. Pour 1951, « le prix du beurre et du bacon a été augmenté de 5,5 %, mais entre temps, le prix du charbon britannique vendu au Danemark a augmenté de 25 % [36] ». En période de hausse de prix, les contrats à long terme constituent manifestement des marchés de dupes pour les producteurs, si des garanties équivalentes ne leur sont pas données pour leurs achats; il sera pratiquement difficile de lier les deux choses. Affirmer que l'expansion agricole ne saurait se concevoir sans sécurité, offrir le contrat à long terme pour la garantir paraît, à la lumière des expériences présentes, une politique peu engageante.

Ce n'est pas à dire que ces projets soient à rejeter en totalité. L'idée essentielle qui en forme la trame, à savoir qu'une expansion agricole à coût diminué doit être recherchée par l'Europe, est à retenir. Même dans l'hypothèse où l'évolution des coûts comparés ne continuerait pas à être favorable à l'Europe, celle-ci ne peut que gagner à mettre en valeur son territoire d'une façon rationnelle. Mais c'est dans le choix des moyens que ces projets paraissent critiquables.

Ainsi, ils ont fort bien aperçu la nécessité de supprimer les encouragements artificiels donnés à la production et à l'exportation dans différents pays (nous entendons par là tout encouragement qui, au lieu d'abaisser le coût réel de la production

35. La Grande-Bretagne en a conclu une vingtaine pour des produits variés (bacon, beurre, fromage, œufs, viande) avec des dominions (Nouvelle-Zélande, Australie) et des pays étrangers (Danemark, Hollande, Pologne, Argentine, Uruguay); certains de ces contrats sont valables jusqu'en 1955 et portent sur la totalité des surplus exportables des partenaires commerciaux. Voir *Coopération*, déc. 1950, p. 14.

36. *Revue de l'Europe*, juill. 1951, p. 5. Pour le désavantage que subit la Nouvelle-Zélande, voir *Problèmes économiques*, 19 juin 1951.

Le Danemark a calculé que la concession péniblement arrachée à la Grande-Bretagne lui procurera pour 1951 un supplément de recettes de 35 millions de couronnes, tandis que l'augmentation de dépenses dues à la hausse des prix mondiaux représente pour lui un milliard de couronnes, *Problèmes économiques*, n° du 9 janv. 1951, p. 20.

ou de l'échange, n'abaisse que son coût comptable par des primes, subventions et autres procédés) [37]; ces procédés rendent le calcul économique impossible puisqu'ils en faussent les données. On est surpris de constater que le projet de M. Charpentier n'en prévoit la suppression qu'au quatrième et dernier stade, c'est-à-dire dans un laps de temps indéterminable à l'avance avec précision, mais qui se comptera par décades; comment procédera-t-on pendant ce temps à des calculs économiques corrects ?

De même, les projets en cause ne font pas au progrès technique la place qui lui revient. Nous avons dégagé plus haut sa nécessité rendue impérieuse par la pression démographique. Déjà, les politiques actuellement suivies oublient cette primauté; on a rappelé que la Grande-Bretagne accorde des garanties de prix sans tenir compte de l'accroissement des rendements, et qu'en France « la garantie des prix paraît avoir tenu une place plus grande que les notions d'accroissement de la productivité... Alors que d'autres Gouvernements de l'Europe occidentale ont subventionné le prix des engrais et encouragé ainsi l'agriculteur à doubler leur emploi, en France, l'emploi réel des engrais est actuellement un peu plus bas qu'avant la guerre [38] ». C'est exactement la même attitude que préconise le rapport de M. Charpentier : à un premier stade, la Haute Autorité devra équilibrer la production et la consommation; un second sera consacré à la fixation des prix européens et à la suppression des contingents nationaux; au troisième et « avant-dernier stade, elle devra donner une vigoureuse impulsion au progrès technique ». Il est manifeste que cette place de Cendrillon donnée au progrès technique méconnaît les lois de la production agricole; à défaut de progrès, celle-ci ne s'amplifiera qu'à un coût augmenté, et l'objectif du Pool ne sera pas atteint.

Mais le point le plus contestable de ces projets est le caractère obligatoire qu'ils entendent donner aux décisions de la Haute Autorité européenne. Par là ils lui donnent le droit de modifier la structure sociale de chaque nation, de modifier la

37. Les secrets de l'exportation hollandaise. La *Vie française*, 24 mars 1950. Cf. également, sur les procédés utilisés par la Hollande, Comptes rendus de l'Académie d'agriculture, 29 mars 1950, communication sur le Bénélux.

38. *L'Economist*, 10 déc. 1949, reproduit dans *Problèmes économiques*, n° du 21 déc. 1949, p. 5.

hiérarchie de ses valeurs et la conception même qu'elle se fait de la vie [39]; est-il vraiment nécessaire d'en arriver à ces extrémités pour porter le rendement des vaches laitières de 2.000 à 3.000 litres? La disproportion est flagrante entre les sacrifices demandés et les avantages à obtenir.

L'histoire de l'agriculture est l'histoire de ses transformations, c'est-à-dire de la transformation de ses méthodes et de ses produits. Elles se sont faites sous l'influence des découvertes scientifiques, et l'on ne voit pas que la Haute Autorité leur accorde la moindre place. Elles se sont faites également sous l'influence du consommateur, dont les goûts se modifient. Les projets en cause oublient un peu trop cette prééminence du consommateur, conforme à la nature des choses; il n'apparaît nulle part; il semble que l'on produise simplement pour réaliser certains « systèmes ».

Le projet Eccles échappe à la plupart de ces critiques; il accorde une représentation aux consommateurs, il prévoit que « les décisions de l'Autorité prendront la forme de recommandations ». Il correspond mieux que les précédents à un stade où il n'existe pas de Gouvernement central européen capable d'assurer à chacun les compensations aux sacrifices qu'une organisation centralisée et autoritaire impose nécessairement à certains individus ou à certains groupes [40].

Au succès d'une politique agricole européenne est tout particulièrement intéressée la France; c'est chez elle que les possibilités d'expansion de la production sont les plus grandes, par suite du niveau relativement bas de ses rendements moyens et de la variété de ses ressources; c'est elle qui deviendrait la principale exportatrice du Continent européen. Il ne semble pas que ses intérêts industriels puissent en souffrir; même dans

39. Le ministre des Affaires étrangères hollandais, M. Stikker, écrit dans la *Revue de l'Europe*, mai 1951, p. 3 : « On constate à Strasbourg une compréhension générale pour le point de vue de la Grande-Bretagne qui estime que ses rapports avec le reste du Commonwealth sont trop importants pour être exposés au risque d'expériences en Europe, et qu'elle doit chercher une forme d'organisation qui fasse justice à la fois à sa situation en Europe et à sa situation à l'intérieur du Commonwealth. »

40. Cf. Jean Weiller : « Il faut se demander s'il s'agit éventuellement de préparer l'intégration et l'unification d'une zone européenne, comment il serait possible, faute de système monétaire, fiscal et financier commun, de prévoir des compensations semblables à celles qui résultent naturellement, en d'autres circonstances, d'une organisation politique commune, d'une monnaie et d'un système financier commun, des travaux et services publics, des possibilités de migration intérieure, etc. » *Problèmes d'économie internationale*, t. II, p. 247.

l'hypothèse d'une économie stationnaire, même si toute exportation agricole française a pour contrepartie une importation industrielle de l'étranger (qui ne peut acheter que s'il vend), cette circonstance ne portera aucun préjudice à l'industrie française; la portion exportée, en effet, ne sera produite qu'en vue de l'exportation et ne le serait pas en l'absence de débouchés étrangers. Le pouvoir d'achat que le producteur agricole français consacrera à l'achat de produits industriels étrangers ne sera pas retiré à ce qu'il consacrait jusqu'alors à l'industrie française, puisqu'il aura été créé par l'exportation; les ventes de l'industrie française n'en subiront aucune diminution. Par là s'explique que l'initiative du Pool Vert ait été prise par le Gouvernement français, et qu'il importe beaucoup à l'économie nationale que l'ouverture de larges débouchés à l'étranger ne soit pas retardée par de fausses manœuvres; demandons à l'étranger de nous acheter nos produits, n'exigeons pas qu'il adopte en même temps nos conceptions de politique économique, les secondes ne jouissent pas du même prestige international que les premiers.

Pierre Fromont.

UNION ÉCONOMIQUE ET DISPARITÉ DES LÉGISLATIONS FISCALES ET SOCIALES

Les actuels projets d'organisation économique de l'Europe ne posent pas seulement des problèmes spécifiques à résoudre *hic et nunc*. Ils obligent à reprendre certaines analyses de l'économie classique trop souvent oubliées des hommes politiques, des diplomates et des administrateurs. A leur défaut, de faux problèmes sont posés et d'inextricables difficultés surgissent, qui risquent d'entraver toute innovation.

Cette vue n'est pas seulement théorique, ainsi que l'ont montré notamment les négociations relatives à l'union franco-italienne. Si l'on ne tient pas compte de certains enseignements de la théorie classique du commerce international, la disparité des législations fiscales et sociales constitue un obstacle insurmontable à la création d'un marché élargi [1].

Rappelons donc quelques principes.

Pour qu'une union économique puisse fonctionner dans des conditions de productivité optima, il faut que les mouvements, à travers l'union, des produits, des capitaux et des hommes soient exclusivement fonction de facteurs économiques naturels.

Il est donc indispensable, si l'on veut assurer à l'union son rendement maximum, que ces mouvements ne soient pas artificiellement influencés par les inégalités, d'un pays membre

1. Bibliographie : M. Allais, *Aspects sociaux de l'union économique européenne*, Rapport présenté à la Conférence de Westminster, mars 1949; M. Byé, *Unions douanières et données nationales, Economie appliquée*, mai 1950; M. Courtin, *Le problème de l'union économique européenne*, Rapport introductif au Congrès des économistes de langue française, mai 1948, et Rapport sur la suppression des entraves aux échanges intra-européens, présenté à la Conférence de Westminster, mars 1949; M. Laufenburger, *Unions économiques et alignement des systèmes fiscaux, Revue de science et de législation financières*, septembre 1948.

Sur le projet d'union franco-italienne : les deux Rapports de la commission mixte franco-italienne (décembre 1947 et janvier 1949) et documents relatifs aux débats du conseil économique. Sur l'union Benelux, Rapport sur les conversations ministérielles tenues à La Haye en mars 1949.

à l'autre, des charges fiscales et sociales. Nous nous efforcerons, dans cette étude, de délimiter les cas où cette condition n'est pas remplie et où, par conséquent, des mesures doivent être prises pour supprimer des incidences purement artificielles et donc anti-économiques.

I. — Examinons d'abord les problèmes relatifs à la circulation des produits à travers l'union.

La création d'un marché commun doit amener chaque pays membre de l'union à se spécialiser dans les productions pour lesquelles il est relativement le mieux placé. Dans quelle mesure cette tendance peut-elle être contrariée par la disparité des législations fiscales et sociales des pays participants ?

Dans la mesure où les charges fiscales et sociales n'ont pas d'incidence sur les prix des produits et services, elles n'ont pas d'influence sur le commerce international; dès lors, l'inégalité de ces charges, d'un pays à l'autre de l'union, peut être maintenue sans que l'efficience de l'union en soit réduite [2].

Une conclusion analogue s'impose, ainsi que l'ont montré MM. Courtin et Allais [3], pour les charges qui ont pour effet, dans chaque pays, de majorer les prix d'une façon uniforme suivant les différents secteurs de production [4]. En effet, de telles charges, par hypothèse, modifient les niveaux généraux de prix, sans altérer les structures particulières des différentes échelles nationales de prix. Or, en régime concurrentiel, et si l'on ne considère que des positions d'équilibre, le commerce international est exclusivement fondé sur les différences de structure des échelles nationales de prix; les variations, en valeur absolue, des niveaux nationaux de prix rompent l'équilibre des échanges internationaux, qui ne pourra être rétabli que lorsqu'un mécanisme d'adaptation aura replacé les niveaux nationaux de prix dans le même rapport que celui existant avant la rupture d'équilibre. L'ajustement des taux de change

2. D'une façon générale, les impôts qui sont fonction des revenus n'ont pas d'incidence sur les prix des produits et services. Par contre, les impôts qui frappent les entreprises en fonction de la production, des salaires versés, ou du chiffre d'affaires ont tendance à se répercuter intégralement dans les prix.

En ce qui concerne les charges sociales, celles qui sont payables par les employeurs tendent à s'incorporer entièrement dans les prix.

3. Rapports cités.

4. C'est le cas général des charges fiscales et sociales, lorsqu'elles se répercutent dans les prix et qu'aucune discrimination n'est pratiquée par la législation nationale à l'égard des différentes catégories de producteurs.

étant en fait le seul mécanisme d'adaptation présentant à la fois la souplesse et l'efficacité nécessaires pour restaurer l'équilibre rapidement et sans troubles économiques de transition, les variations, en valeur absolue, des niveaux nationaux de prix tendront à être neutralisées par des variations compensatrices des taux de change.

Le poids variable selon les pays des charges dont l'incidence sur les prix nationaux est uniforme, est donc conciliable avec les conditions de concurrence équitable, indispensables à la réalisation de l'optimum économique de l'union; les taux de change d'équilibre compensent nécessairement l'inégalité de ces charges, en sorte que les échanges et les spécialisations sont les mêmes que si ces charges n'avaient pas existé ou avaient été égales.

Cette conclusion entraîne le corollaire suivant : si, en dépit de son inutilité, on entreprend l'unification de ces charges à travers l'union, cette unification aura pour effet de substituer à l'état d'équilibre, que nous supposerons réalisé au départ, une situation de déséquilibre qui ne pourra elle-même être corrigée que par un ajustement des taux de change dans le sens d'une compensation des mesures d'harmonisation et du rétablissement d'une situation économiquement équivalente à celle existant avant ladite harmonisation.

Par contre, la situation est différente lorsqu'il s'agit d'impôts ou de charges sociales dont l'incidence sur les prix, à l'intérieur d'un même pays, est inégale suivant les divers secteurs de production [5]. Ces charges ont en effet pour conséquence de fausser la structure des échelles de prix nationales et, par conséquent, d'altérer artificiellement les données sur lesquelles s'établissent les échanges et les spécialisations.

Pour neutraliser ces incidences perturbatrices, deux solutions sont possibles : 1° soit l'abolition dans chaque pays de toute discrimination suivant les secteurs de production, ce qui nous ramène à l'hypothèse précédente; 2° soit l'unification de ces charges à travers l'union.

II. — Examinons maintenant les dispositions à prendre pour

5. Il s'agit des charges fiscales et sociales qui ont une incidence sur les prix et qui sont discriminatoires à l'égard des différentes catégories de producteurs. C'est le cas, en particulier, des impôts de consommation, appelés parfois droits d'accise.

que les mouvements de capitaux à travers l'union ne soient pas artificiellement influencés par des facteurs d'ordre fiscal ou social.

En régime concurrentiel, les écarts de productivité du capital se manifestent par des différences dans les taux d'intérêt; ces différences de taux suscitent des mouvements de capitaux tendant à réduire les écarts de productivité. Sur un marché parfait, il n'y a, à un instant donné, qu'un seul taux d'intérêt pur, cette unité de taux révélant que tous les capitaux disponibles ont été utilisés avec la plus grande productivité possible.

Or, certains impôts ont pour effet direct de diminuer le taux d'intérêt net; ce sont essentiellement les impôts réels frappant les revenus du capital. Si ces impôts sont différents d'un pays à l'autre de l'union et ils s'appliquent dans chaque pays indifféremment aux prêteurs nationaux et aux prêteurs résidant dans les autres pays de l'union, les taux d'intérêt brut ne tendront plus vers l'égalité, et l'écart entre ces taux révélera que les capitaux de l'ensemble de l'union n'ont pas été utilisés avec le maximum de productivité.

Pour annuler ces effets, deux solutions sont possibles : 1° ou bien chaque pays membre exonère d'impôts réels les revenus (du capital) dont les bénéficiaires sont des ressortissants d'autres pays membres, les dits revenus étant taxés dans le pays des bénéficiaires; 2° ou bien les impôts considérés sont uniformisés à travers l'union et frappent exclusivement, dans chaque pays, les revenus (du capital) produits dans ce pays.

III. — Il nous reste maintenant à examiner les incidences relatives aux mouvements de personnes à travers l'union.

La liberté de migration permet aux personnes de se déplacer à travers l'union en vue d'obtenir le revenu réel le plus élevé possible.

Dans la mesure où le revenu réel correspond dans chaque pays à la productivité réelle, il est clair que les migrations occasionnées par les différences de revenus réels augmentent la productivité de l'ensemble de l'union. Il convient donc de s'assurer que les charges fiscales et sociales n'altèrent pas les éléments de comparaison des revenus réels, sans quoi les migrations à travers l'union seraient partiellement fonction de facteurs artificiels.

Nous rappellerons tout d'abord que les impôts et les charges sociales n'affectent pas le revenu réel moyen d'un pays; il en résulte que l'inégalité d'un pays à l'autre de la pression fiscale et parafiscale n'a *a priori* aucune influence sur les mouvements de personnes.

Cependant, les charges fiscales et sociales modifient la répartition des revenus à l'intérieur d'un pays, en sorte que le revenu réel de chaque personne est différent de celui qui aurait résulté pour elle d'une économie de marché, sans intervention de l'Etat; aussi certaines mesures, dans le détail desquelles nous ne pouvons entrer ici, s'imposent, lorsque certaines disparités entre les législations nationales sont de nature à avoir une influence propre sur la décision de telle ou telle catégorie d'émigrants (par exemple lorsque la taxation des salaires par rapport à celle des autres revenus est beaucoup plus lourde dans un pays membre que dans un autre, ou que les régimes d'allocations familiales, à l'intérieur de l'union, sont très différents).

***

La conclusion générale à laquelle nous aboutissons est donc qu'une union économique n'implique pas, pour fonctionner dans les conditions économiques optima, une harmonisation complète des charges fiscales et sociales. Si, par suite d'un jugement de valeur, cette harmonisation est considérée comme souhaitable à long terme, il sera possible, après la formation de l'union, de la réaliser progressivement et au fur et à mesure des occasions qui s'offriront[6]; mais à aucun moment elle n'est une condition de la formation et du bon fonctionnement de l'union, et ce même lorsque les pays membres décident d'adopter une monnaie commune.

Cependant, selon une opinion largement répandue, l'inégalité des charges fiscales et sociales est considérée (en dehors même des cas particuliers où nous avons noté des conséquences néfastes) comme constituant par elle-même un élément artificiel de

6. C'est ainsi, par exemple, que l'harmonisation des charges sociales pourra se faire, sans troubler l'équilibre des échanges, à l'occasion des majorations de salaires que rendront possibles les améliorations de la productivité du travail dans l'union. Ces augmentations de salaires pourront en effet être réparties entre salaires proprement dits et charges sociales dans des proportions différentes suivant les pays membres, de façon à rapprocher les niveaux des charges sociales.

nature à rendre inéquitable la concurrence entre les producteurs de l'union, d'où la nécessité de procéder, avant toute union, à l'unification de ces charges. En particulier, cette thèse a dominé les études et les débats qui ont eu lieu lors de l'examen des conditions d'une union douanière entre la France et l'Italie; de même elle a guidé les discussions relatives à la constitution de l'union Benelux.

Nous voudrions souligner, à l'aide d'un exemple concret, les difficultés auxquelles peut se heurter, en fait, une harmonisation générale des charges et aussi le caractère artificiel que revêtirait, en définitive, cette harmonisation, à la supposer réalisable.

Supposons qu'en vue d'une union européenne, on ait décidé l'unification préalable des charges sociales supportées par les entreprises.

Le tableau ci-dessous, emprunté à la revue *Etudes et conjoncture* [7], reprend, pour les principaux pays d'Europe occidentale, le montant moyen approximatif de ces charges (en pourcentage de salaires) :

Denemark et Suède ..	5 %	Luxembourg et Belgique	24 %
Norvège	8 %	Pays-Bas	25 %
Grande-Bretagne	7 à 9 %	Allemagne Occidentale..	32 à 39 %
Suisse	15 %	France	40 %
Autriche	21 à 22 %	Italie	59 %

On aperçoit aisément les difficultés qu'entraînerait le remaniement des systèmes sociaux de ces pays en vue d'unifier des charges aussi différentes. D'ailleurs, ces systèmes divergent plus encore par les méthodes de financement que par le caractère plus ou moins avancé des législations sociales. Il s'ensuit que le remaniement des systèmes sociaux devrait s'accompagner aussi, dans certains cas, d'un remaniement des systèmes fiscaux.

Mais, en supposant que cette laborieuse harmonisation ait pu être menée à bien, quelles en seront les conséquences ? Comme il est pratiquement exclu qu'une hausse des charges sociales puisse être compensée par une diminution correspondante des salaires nominaux, le coût de la main-d'œuvre augmentera dans les pays où lesdites charges devront être relevées,

7. *Les charges sociales dans les pays de l'O. E. C. E.* Etudes et conjoncture, série bleue, *Economie mondiale*, mars-avril 1951.

et cette augmentation tendra à entraîner dans chacun de ces pays une augmentation de même amplitude du niveau général des prix[8]. Ainsi, si l'on suppose que l'alignement soit fait sur le système italien, les indices des niveaux généraux de prix des onze pays tendront, du fait de cet alignement, vers les niveaux suivants (base 100 avant l'alignement) : Danemark et Suède, 151; Norvège et Grande-Bretagne, 147; Suisse, 138; Autriche, 131; pays du Benelux, 128; Allemagne, 118; France, 114; Italie, 100. Ce décalage, incompatible avec le maintien de l'équilibre, devra, en définitive, être neutralisé par un ajustement des taux de change qui aura pour effet de ramener à l'indice 100 les niveaux de prix (exprimés en dollars) de ces pays. Il est clair qu'à ce moment les effets de l'harmonisation seront compensés et que les conditions de concurrence entre les divers producteurs de l'union seront les mêmes qu'avant ladite harmonisation.

***

Le cas particulier d'une union limitée à un secteur de production appelle des observations complémentaires.

Tandis que l'harmonisation des charges, en cas d'union complète, soulève inutilement des difficultés considérables, mais n'entraîne, en définitive, aucune conséquence dommageable pour l'union, la même harmonisation, lorsqu'elle est limitée à un secteur de production, détermine directement une diminution de rendement. Un exemple schématique nous permettra de le montrer.

Supposons deux pays A et B.

La productivité marginale (réelle) du travail est 100 dans le pays A et 80 dans le pays B. Les salaires réels sont donc au niveau 100 en A et au niveau 80 en B. Ceci étant, et pour considérer un secteur déterminé, la réalisation de l'optimum économique entraîne l'exploitation de toutes les mines de charbon où la productivité du travail est supérieure ou égale à 100 dans le pays A et à 80 dans le pays B.

D'un autre côté, l'équilibre des échanges internationaux ne

8. On montre en effet que l'institution de charges sociales, payables par l'employeur, tend à relever le niveau général des prix d'un pourcentage égal à celui que représentent lesdites charges par rapport aux salaires; il en résulte que le revenu réel du facteur travail n'est pas, en principe, affecté par cette catégorie de charges.

pourra être atteint que si la rémunération réelle du travailleur du pays A représente 5/4 de la rémunération réelle du travailleur du pays B.

Supposons maintenant qu'il existe en B des charges sociales (payables par l'employeur) représentant 33 % des salaires, alors qu'il n'en existe pas en A. En B, le salaire réel 80 se décompose donc comme suit : salaire proprement dit, 60 + salaire indirect 20, tandis qu'en A le salaire 100 est entièrement un salaire direct.

Si on décide d'aligner les charges sociales supportées par les entreprises minières des deux pays, que va-t-il en résulter ?

Le coût de la main-d'œuvre, dans les mines de A, passera de 100 à 133. Les mines de ce pays, qui étaient marginales avant l'alignement des charges, sont maintenant en perte et ne peuvent plus être exploitées. Que feront les ouvriers licenciés par suite de l'abandon de ces mines ? Ils exerceront une activité dont la productivité, par hypothèse, sera inférieure à 100.

Parallèlement, il se produira dans le pays B certains changements dans les spécialisations qui se traduiront par une baisse de rendement. C'est ainsi, par exemple, qu'en raison de la réduction de la production du charbon en A, il deviendra rentable de mettre en exploitation dans ce pays des mines de charbon dans lesquelles la productivité du travail sera inférieure à 80.

En définitive, l'alignement des charges sociales dans les secteurs miniers de A et de B a eu pour effet de diminuer la productivité marginale (réelle) du travail dans les deux pays. Les structures ont été bouleversées dans un sens tel que le total des utilités mises à la disposition des consommateurs est réduit.

Bien entendu, le même raisonnement pourrait être fait pour n'importe quel autre secteur de production [9].

9. On montre de même qu'une égalisation des salaires dans un seul secteur de production constitue une grave erreur.

Supposons, en effet, qu'on ait décidé d'aligner les salaires des mineurs de A et de B en multipliant les salaires des mineurs de B par 1,25; quelles seront les conséquences économiques de cet alignement ? Les mines marginales du pays B ne peuvent plus supporter la concurrence des mines du pays A. La production minière de B sera réduite en conséquence et remplacée par une activité économique qui sera nécessairement moins efficiente (en termes de productivité réelle); symétriquement, la production minière sera artificiellement stimulée en A au détriment d'une activité qui était cependant plus efficiente (en termes de productivité réelle). Il est alors clair que l'alignement des salaires a eu pour effet

Considérons maintenant le cas d'une harmonisation des systèmes fiscaux.

Supposons que l'incidence générale des impôts sur les prix soit de 10 % en A et de 30 % en B. Le taux de change d'équilibre tient compte de cette différence de charge, en sorte que tout se passe comme si la charge des impôts sur les prix était la même en A et en B.

Que se passera-t-il, si l'on décide d'harmoniser les charges fiscales pesant sur le prix du charbon, en fixant, par exemple, à 20 % la charge fiscale unifiée ?

Du fait de l'alignement des charges fiscales, la production du charbon est artificiellement favorisée en B, tandis qu'elle est artificiellement défavorisée en A. Il est clair que les ajustements qui se produiront à la suite de ces incidences s'effectueront au détriment du niveau de productivité.

Dans les exemples qui précèdent, nous avons implicitement admis que le taux de change d'équilibre entre les monnaies de A et de B demeure inchangé. Or, par suite des mesures d'harmonisation, un certain glissement du taux de change de la monnaie de A est à prévoir. Cependant, du fait précisément que les réformes n'affectent que le secteur minier, l'ajustement du taux de change ne saurait compenser qu'une partie seulement de la hausse des coûts survenue dans le secteur minier de A, en sorte que nos conclusions demeurent valables, lorsqu'on abandonne l'hypothèse d'un taux de change inchangé.

Cette étude théorique sur les unions partielles trouve une application pratique dans le cadre du projet de communauté européenne du charbon et de l'acier.

Bien qu'à l'origine on ait envisagé, à l'égard des industries visées par la communauté, une harmonisation des salaires et des charges fiscales et sociales, il apparaît qu'au cours des négociations du traité instituant ladite communauté, ce principe a été abandonné, tout au moins dans sa rigueur. Les clauses du traité et de la convention visant cette question sont, en effet, rédigées avec une souplesse suffisante pour permettre, le cas échéant, de limiter les interventions aux seuls cas où certaines inégalités seraient de nature à contrarier réellement

direct de fausser artificiellement les données sur lesquelles s'opèrent les spécialisations et du même coup d'abaisser le niveau de productivité réelle dans les deux pays.

le développement de la production dans des conditions optima (par exemple, lorsque le niveau des salaires ou des charges est, à l'intérieur d'un des pays membres, plus élevé ou plus bas dans les industries visées par la communauté que dans les autres industries; en d'autres termes, lorsqu'un des pays membres pratique une politique discriminatoire à l'égard des entreprises minières et métallurgiques).

Albert Bartholoni.

REVUE DES LIVRES

Cours, traité et manuels.

Traité d'économie politique, publié sous la direction de Louis Baudin, par Louis Baudin, P. Fromont, E. James, G. Leduc, A. Marchal, A. Barrère, M. Cluseau, G. Dehove, A. Garrigou-Lagrange, J. Lajugie, H. Guitton, P. Hugon, J. Morini-Comby, A. Murat. Un vol. in-8° de 960 p., Paris, Librairie Dalloz, 1951.

En parcourant les 960 pages du *Traité* dont quatorze économistes français, groupés, parmi les plus distingués de nos collègues des Facultés de Droit, autour de l'infatigable promoteur qu'est le professeur L. Baudin, viennent de doter la bibliographie économique française, je ne pouvais m'empêcher d'établir une comparaison. Celle de ce livre, destiné — non exclusivement certes ! mais d'abord, et surtout, — aux étudiants, avec les ouvrages dans lesquels mes contemporains et moi-même commencions à nous initier à l'économie politique, il y a un demi-siècle.

A eux seuls, le format et l'épaisseur du volume, comparés à ceux du précieux petit manuel de Ch. Gide, dans lequel nous cherchions jadis cette initiation, symbolisent les progrès de la science économique au cours de cette période, l'approfondissement de tant de questions anciennes, l'analyse de tant de notions naguère considérées comme simples et faciles, l'étude de tant de problèmes nouveaux ! Sans doute, vers 1900, nous n'en étions déjà plus aux temps de la « littérature ennuyeuse » — cette expression dont on a, tant de fois, nargué la vieille économie politique (pas celle de Gide, toutefois, qui n'a jamais pu être considérée comme ennuyeuse). Mais comme tout ce qu'on nous enseignait alors apparaît aujourd'hui simple et facile à côté de ce qu'on attend maintenant de ceux qui enseignent et de ceux qui sont enseignés !...

Dans le nouveau *Traité*, nous sommes mis en présence d'un effort de mise au point de tout ce qui a été ajouté, creusé, analysé, examiné, au cours de cinquante années par une pléiade de savants nombreux, de mieux en mieux armée, dotée de méthodes nouvelles et diverses, de moyens d'investigation plus variés et puissants, informée de plus en plus par les contacts multipliés des économistes des différents pays.

C'est le résultat de ce long et intense effort de recherche et d'analyse, révisant les notions anciennes et multipliant les apports nouveaux que M. Baudin et ses collaborateurs, dans un exposé clair et méthodique, viennent mettre à la disposition de ceux qui veulent s'initier à la science économique telle qu'elle se présente à ce début de la seconde moitié du XXe siècle.

Classiquement construit, l'ouvrage se divise en trois parties. La première traite des *Généralités* (Louis Baudin : *La science économique*. — A. Marchal : *La méthode en économie politique*. — G. Dehove : *Les concepts fondamentaux*. — H. Guitton : *Le mécanisme des prix*. — M. Cluseau : *Système*

et structures économiques. — J. Morini-Comby : *Le milieu naturel.* — P. Fromont : *Le milieu humain.* — Murat : *Le milieu juridique.* — Baudin : *Les doctrines économiques.* — E. James : *Histoire de la pensée économique*). (Peut-être y a-t-il à regretter un peu la brièveté de quelques-unes de ces études comparées aux autres.)

Dans la seconde partie, consacrée à la *Production*, s'encadrent : *Les vues générales* et *Les facteurs de la production* (A. Barrère); *Le progrès technique* et *les formes de la production* (P. Hugon); *La concentration* (J. Lajugie); *L'organisation professionnelle* et *l'Etat producteur* (A. Garrigou-Lagrange); *L'évolution de la production dans la France contemporaine* (A. Murat). Et, dans la troisième partie (*Circulation*) : *La monnaie* (G. Leduc), *Le crédit*, *Les rapports entre monnaie et prix* et *La politique des prix* (M. Cluseau).

Le tout constitue une excellente mise au point d'un exposé résumé de nos connaissances économiques d'après le programme annoncé. Exposé dont les chapitres peuvent être parfois un peu inégaux quant à leur développement, qui varie de quelques pages à une centaine, et à leur bibliographie, qui, en général suffisamment ou généreusement nourrie, reste quelquefois un peu trop sommaire ou presque inexistante. Mais sans que ces légers contrastes portent atteinte à la haute valeur, je dirais presque à la majesté de l'exposé.

Les étudiants trouveront, dans cet ouvrage collectif, un instrument de travail précieux et sûr; les étrangers, un de ces livres dont la solidité, appuyée sur une documentation solide et bien ordonnée, s'affirme en un exposé aisément accessible, et offrant les qualités de présentation méthodique et claire qu'on reconnaît généralement aux traités français.

On peut donc augurer pour lui un succès analogue à celui qu'obtint jadis le petit volume in-16 et de 650 pages des *Principes* de Gide, traduit en une douzaine de langues, sinon plus — record presque comparable à celui des œuvres d'Alexandre Dumas et de Jules Verne...

René Gonnard.

Ouvrages généraux de théorie économique.

Guitton (Henri), *L'objet de l'économie politique*, suivi d'observations de Léon Dupriez et Francesco Vito et d'une bibliographie analytique et critique. Un vol. in-8° de la Collection *Bilans de la connaissance économique*, dirigée par Robert Mossé, 196 p., Paris, Librairie Marcel Rivière, 1951.

N'est-on pas fondé à s'étonner que le simple exposé de *L'objet de l'économie politique* puisse encore donner lieu à tant de discussions et à des divergences d'opinion si accentuées, depuis tant d'années qu'il y a des économistes et qui pensent — ou, du moins, l'estiment bien ainsi ?

C'est que, comme le note Robert Mossé dans son avant-propos, semblable tentative implique nécessairement un travail d'analyse critique portant sur toute la science économique. Puis encore : elle oblige à se prononcer sur la vocation scientifique de la discipline économique, c'est-à-dire, comme n'avait pas manqué de le faire Gaëtan Pirou dans le volume introductif de son *Traité d'économie politique*, sur la nature même de la science.

Si science signifie connaissance, avant que d'être pouvoir d'action, l'objet de toute discipline à prétention scientifique est incontestablement cette connaissance des choses en elle-même et pour elle-même. Quitte à voir

par la suite si, à des fins d'ailleurs diverses, cette connaissance ne pourrait être utilisée pour agir sur un état de choses estimé regrettable « ou naturel » et qu'il importerait alors de modifier, à supposer que ce soit possible. En bref, il s'agit de savoir si l'économie politique est une physiologie ou une médecine, ou, peut-être, les deux à la fois — auquel cas il y aurait sans doute avantage à ne point mêler les genres et à distinguer, toujours comme le souhaitait Pirou, jugement d'existence et jugement de valeur.

On saura gré à H. G. de s'être attaqué, avec son talent habituel, à un aussi redoutable sujet. Il avait pour mission de livrer au lecteur le « bilan d'un demi-siècle de recherches ». Mais, loin de s'en tenir à la facilité chronologique, il a préféré mettre l'accent sur l'opposition, à son sens majeure, entre : d'une part, les conceptions « physicistes » de l'économie politique, qu'elles cherchent la définition de son objet par la matérialité des fins, l'échangeabilité des biens ou la rareté des moyens, et, d'autre part, les opinions de ceux qui présentent cette discipline comme une « science de l'action humaine ».

A vrai dire, un tel classement, voire même la terminologie sur laquelle il se fonde, ne sont point exemptes d'ambiguïté. Le souci de ne pas aller au-delà de la « simple exposition » du réel, du moins de ne point chercher autre chose que les régularités qui dérivent de la « nature des choses » ne conduit pas nécessairement à l'assimilation d'une science sociale aux sciences de la nature physique. Opposer, d'autre part, à ces conceptions celles qui voudraient faire de notre discipline une « science de l'action humaine » pourrait impliquer, bien à tort, que les premières ne se préoccupent point d'une telle action et donc conférer aux secondes une auréole imméritée.

En fait, par « action humaine », il ne s'agit ni plus ni moins, dans une telle optique, que d'interventions plus ou moins délibérées en vue de fins estimées supérieures aux comportements purement individuels, c'est-à-dire de politique. On ne niera certes point qu'il puisse y avoir une politique de l'économie (pas nécessairement contraire aux intérêts généraux du groupe social dans lequel elle est mise en œuvre) et même que, dans toute société organisée, celle-ci constitue précisément l'un des éléments nécessaires de cette organisation. Mais que peut être une science de cette politique ? A notre avis, quelque chose d'assez différent de la science économique elle-même et qui s'apparenterait à une sorte de sociologie générale, laquelle en est encore à chercher son Auguste Comte, par-delà Marx et, bien entendu, Pareto.

C'est dire que le sujet de ce bilan donnera encore lieu à de nombreuses controverses avant que la notion d' « économicité » de l'humaine existence ne soit pleinement éclaircie, et sur la base d'un accord unanime. Du moins, H. G. a-t-il rendu un bien grand service en faisant le point d'un débat souvent confus, avec une objectivité qui n'empêche point d'apercevoir ses propres préférences, à la grande satisfaction de l'un au moins de ses commentateurs.

Sans épouser pleinement cette façon d'envisager les choses, on peut du moins se réjouir de ces considérations sur les fins dernières de la connaissance.

Dans la maison du savoir économique, et pour poursuivre l'immense travail qui s'impose, il y a heureusement place pour toutes les familles d'esprits et tous les tempéraments.

Gaston Leduc.

Réimpressions d'ouvrages classiques.

Simonde de Sismondi, *Nouveaux Principes d'économie politique*, 3e éd., t. I, avec une préface de G. Sotiroff. Un vol. in-8° de 349 p., Jihiber, Genève et Paris, 1951.

Le grand ouvrage de S. était depuis longtemps épuisé et introuvable et il faut louer M. G. Sotiroff de cette publication qui reproduit — complétée de quelques notes trop brèves — la deuxième édition (1827). La présentation est soignée et le travail du chercheur se trouve singulièrement facilité par le fait que les numéros des pages correspondant à la deuxième édition sont donnés entre parenthèses. On retrouvera par conséquent sans difficulté le contexte des citations qui, dans les ouvrages d'histoire des doctrines (notamment Gide et Rist) et de théorie, ont toujours été faites jusqu'ici en référence à cette seconde édition.

Nos souvenirs sur S., avouons-le, étaient devenus vagues, et nous avons été heureux de cette occasion de les rafraîchir.

Confessons que beaucoup de nos préventions se sont évanouies. L'évolution récente des idées et des faits est telle que S. ne fait plus figure d'hétérodoxe. Il nous est apparu à la fois comme un observateur très pénétrant (ses jugements sur les économies russe et américaine semblent être portés d'hier) et comme un libéral ou, plus exactement, un néo-libéral. C'est à tort, nous semble-t-il notamment, que Gonnard le fait figurer dans « la réaction étatiste ». Nous verrions, volontiers, en lui le pionnier non de l'interventionnisme et du dirigisme, mais de l'économie de bien-être, et c'est avec raison que Daniel Villey a noté que cette orientation intellectuelle, si fréquente aujourd'hui chez les Anglo-Saxons, peut également être rattachée chez S. à une formation calviniste : « La richesse, écrit-il, n'est désirable dans la société que pour l'aisance qu'elle répand dans toutes les classes. » (3e éd., p. 290; 2e éd., p. 337.)

Sans doute, le fil conducteur de son analyse est-il sa crainte de voir, conformément aux prévisions malthusiennes, un développement désordonné et indéfini de la population. C'est essentiellement parce qu'elles freinaient le débordement démographique (et non pas le progrès technique) que S. regrette les institutions stabilisatrices du passé et leur cherche de modernes succédanés.

Ce souci humaniste lui fait repousser la conception selon laquelle la mesure de la richesse serait donnée par le prix puisqu'un homme abandonné dans une île ne connaîtrait ni échange ni prix tout en pouvant bénéficier d'une certaine richesse. Annonçant ici encore les modernes, il voit la mesure de cette richesse « dans l'étendue des besoins qu'il pourra satisfaire ou le temps pendant lequel il pourra vivre du fruit de ses peines sans recourir à un nouveau travail » [p. 72 (60)].

Mais, sur d'autres points, sa pensée reste archaïque, notamment lorsqu'il se refuse à reconnaître le bien-fondé de la théorie de la rente de son adversaire Ricardo. Il demeure fidèle, en effet, à la théorie physiocratique, reprise par son maître Adam Smith, de la productivité de la terre en développant l'argumentation de la fructification dont Böhm-Bawerk, bien plus tard, établira l'inanité, en retombant lui-même, du reste, dans les erreurs qu'il avait dénoncées.

De même, S. reste attaché aux conceptions classiques selon lesquelles : d'une part, le global est réductible à l'individuel, d'autre part, l'emploi de la monnaie n'altère pas les mécanismes économiques.

Du coup, son raisonnement présente une faille lorsque, dénonçant le risque d'une épargne trop forte, il voit la cause du mal non dans une insuffisance, mais dans un excès d'investissements. Cette erreur ne l'empêche pas, du reste, d'affirmer avec force, et sans doute le premier, l'idée, chère aux disciples de Keynes, qu'il existe dans une situation donnée un optimum d'épargne et donc d'investissements.

Pareillement, s'il a le mérite de mettre en lumière « les déterminations réciproques de la production par la consommation et de la dépense par le revenu », il s'embrouille pour rendre compte d'une insuffisance possible du revenu, toujours parce qu'il fait abstraction de la monnaie, sauf dans l'hypothèse célèbre — qu'il croit générale alors que la situation inverse est tout aussi fréquente — et que Robertson étudiera en détail, où la production actuelle est rachetée par le revenu de l'année précédente. Voilà pourquoi, selon lui, le progrès ne peut être trop rapide. La société peut supporter une petite perte, mais « s'il y a une grande disproportion entre la production nouvelle et l'antécédente, les capitaux sont entamés il y a souffrance et la nation recule au lieu d'avancer [p. 113 (121)].

En bref, beaucoup de grain mêlé à beaucoup de paille. Nos prédécesseurs n'ont guère aperçu que la paille; gardons-nous, en rectifiant ce jugement trop sévère et en saluant un précurseur trop longtemps méconnu, de ne voir aujourd'hui que le grain.

René Courtin.

Histoire des doctrines économiques.

Rist (Charles), *Histoire des doctrines relatives au crédit et à la monnaie depuis John Law jusqu'à nos jours*, 2e édition. Un vol. in-8° de 540 p., Librairie du Recueil Sirey, Paris, 1951.

Cette nouvelle édition diffère de la précédente par l'adjonction d'un chapitre relatif aux problèmes monétaires qui ont surgi entre 1938 et nos jours. L'ouvrage étant déjà bien connu des lecteurs, nous ne parlerons ici que de ces 45 pages supplémentaires, admirablement claires et précises.

Le libéralisme économique, encore en faveur après la première guerre mondiale, a subi de rudes assauts à la suite de la crise de 1929-1930, génératrice d'un chômage dont le souvenir hante encore l'esprit de nos voisins britanniques. Il a été remplacé par une théorie et une politique de coopération internationale qui a abouti à « une sorte de dirigisme » supernational. Celui-ci a fait faillite lorsque la Grande-Bretagne a renoncé à rétablir la convertibilité de la livre sterling et lorsqu'elle a dévalué cette monnaie en 1949. Dans ces conditions, quatre problèmes fondamentaux se posent dont l'auteur fournit les solutions :

1° Faut-il revenir à l'étalon d'or international ? Seuls des théoriciens obstinés répondent encore par la négative. En fait, les gouvernements s'efforcent par tous les moyens d'accumuler le précieux métal. Ajoutons que l'opinion publique s'est depuis longtemps prononcée en thésaurisant avec persévérance ce « fétiche ».

On a dit que c'était le dollar qui soutenait l'or et non l'inverse. Le même raisonnement a été tenu pour la livre sterling en 1931. Mais l'or est préféré au dollar, puisque son prix, traduit en dollars, dépasse sur le marché libre le cours officiel de cette dernière unité. D'ailleurs, les monnaies anglaise et américaine sont à la merci des politiques financières et les altérations dont elles ont été l'objet ne permettent pas au grand public d'avoir en

elles la confiance que lui inspire l'or. Les détracteurs de l'or ne veulent tenir aucun compte de la psychologie des peuples appelés à se servir de la monnaie. C'est une attitude antiscientifique. Lord Keynes et A. Hansen ont bien dû eux-mêmes reconnaître que « les nations sont conscientes de l'or ».

2° Faut-il établir un marché libre de l'or ou recourir à un dirigisme monétaire international ? M. Ch. R. se prononce en faveur du premier terme de cette alternative, d'abord par raison de sincérité, ensuite pour stimuler la production du métal précieux afin d'éviter une baisse ultérieure des prix. Il critique avec sévérité le rapport des experts nommés par le secrétaire général des Nations Unies qui ont considéré le plein emploi comme le but essentiel à atteindre et qui ont exprimé des conceptions « purement académiques », traduction de la pensée de disciples de Lord Keynes persuadés que des expédients monétaires suffisent pour remédier à toutes les difficultés nées de la guerre.

3° Faut-il commencer par rétablir l'équilibre de la balance des comptes ou opérer d'abord un redressement financier intérieur en équilibrant le budget et en mettant un terme à l'inflation ? La deuxième méthode est préférable, car les partisans de la première devront recourir à des emprunts extérieurs — difficiles à obtenir en raison de l'instabilité monétaire — ou réduire les importations des produits jugés les moins nécessaires, au détriment des consommateurs.

4° Faut-il dévaluer le dollar ? M. Ch. R. répond affirmativement en s'inspirant de l'ouvrage de M. Busschau, paru en 1950 : *The measure of gold*. Cet économiste, qui est sud-africain, plaide pour ses compatriotes. Il montre que dans un monde où les prix ont augmenté, sauf celui de l'or exprimé en dollars, le paiement des dettes internationales devient de plus en plus difficile faute de métal.

La conclusion est claire : il faut organiser le retour à un étalon commun sur la base duquel des relations commerciales stables puissent se reconstituer. Cet étalon ne peut être que l'or.

Les idées émises par M. Ch. R. n'ont rien d'utopique, puisque dans le monde entier les faits attestent qu'il existe bien une tendance des Etats à revenir au métal jaune, sans qu'il soit aucunement question de le faire circuler à l'intérieur. L'Amérique du Sud cherche à substituer l'or aux devises dans les réserves de ses banques centrales, l'Egypte a remplacé les dollars par de l'or, l'Inde et le Pakistan accumulent des réserves d'or à Londres, la Russie a rattaché le rouble à l'or. Enfin, le docteur Schacht, dans son récent ouvrage *De l'or pour l'Europe*, préconise la création d'une base or pour la circulation monétaire allemande grâce à un prêt à long terme sans intérêt du Gouvernement américain.

Louis Baudin.

Agriculture et économie rurale.

Dumont (René), *Voyages en France d'un agronome*. Un vol. in-8° de 466 p., Paris, Editions M.-Th. Génin, Librairie de Médicis, 1951.

Voici un livre dont je me permets de recommander la lecture aux économistes et sociologues qui, désireux de connaître l'état présent de notre civilisation, voudraient savoir où en est l'agriculture. Ce n'est pas que ce livre ait été composé et écrit pour eux. Sa lecture ne leur sera peut-être pas très facile; je crois qu'elle leur sera très profitable.

L'auteur, maître de conférences d'agriculture à l'Institut agronomique, professeur à l'Institut d'études politiques de l'Université de Paris et à l'Ecole supérieure d'application d'agriculture tropicale, expert au Commissariat général du Plan, a une connaissance exceptionnellement étendue des conditions, si variables, de l'agriculture dans le monde. Il les a observées du Tonkin à l'A.O.F., de la Tchécoslovaquie aux Etats-Unis et, pour le détail, dans une trentaine de départements français. Il exprime ce qu'il a vu avec une liberté totale, sans souci de choquer les tenants des positions traditionnelles. Ils ne lui pardonnent pas. Ce heurt des paradoxes et des anticipations contre les préjugés et les routines a fait parfois des étincelles. Espérons qu'elles allumeront quelques flambeaux.

L'ouvrage que nous apporte M. R. D. est un recueil de monographies agronomiques (communes ou même exploitations)[1]. Pour en tirer un plein profit, les lecteurs feront bien d'accorder leur attention à la table des matières, d'ailleurs placée en tête, et à l'avant-propos qui exprime, un peu trop sommairement, ce que l'auteur a désiré nous faire connaître de ses recherches des dix dernières années. Il pense — et il a bien raison — que (p. 17) « l'étude monographique doit servir d'infrastructure à toute bonne généralisation ». Mais il a peut-être un peu oublié, quand il a composé son ouvrage, qu'une monographie n'est rien ou pas grand chose, si elle n'est pas mise à sa place, classée par analogie, mesurée dans ses caractères représentatifs et même comptée dans un tableau statistique. Il a laissé pas mal à faire au lecteur, qui est un peu perdu devant la multiplicité des cas particuliers. Il est vrai que c'est là une des difficultés propres et des caractéristiques de l'agriculture pour qui il n'y a (presque) que des cas particuliers. Ainsi, M. R. D., ayant rappelé (p. 14) que les conditions d'une agriculture moderne perfectionnée sont bien connues, explique que ce stade évolué n'est pas répandu sur l'ensemble du territoire français parce qu'il exige pour être atteint : des conditions naturelles (climat, sol); un développement industriel, qui a rendu possible un certain exode rural et qui devrait permettre « un second départ de population agricole, pour la décongestion des campagnes en voie de mécanisation et un nouveau développement de l'industrie; des débouchés sans cesse accrus; des capitaux abondants à bon marché; des hommes réceptifs, instruits, capables de saisir les avantages du progrès ». Les études monographiques montrent que ces conditions nécessaires sont très loin d'être généralisées. M. R. D. a constaté, dit-il (p. 16), « à chaque pas, l'absence de rationalité, des milieux riches non valorisés par le système de culture qu'on y pratique, même des régressions, et des efforts importants en partie gaspillés sur un milieu trop pauvre ».

Etudiant les obstacles à la modernisation et le degré de perfectionnement atteint, insistant sur les formes d'évolution retardée et de modernisation difficile, il convient qu'il a donné ainsi une image grossie de certaines difficultés qui ne prétend pas représenter la moyenne.

Il a éclairé peut-être trop fortement certains aspects que les chefs agrariens n'ont pas jusqu'ici aperçus ou ont même très volontairement dissimulés : la dépense excessive d'énergie humaine, l'exiguïté excessive des exploitations, la surpopulation, l'insuffisante maîtrise de l'eau (drainages et irrigations), les dangers de l'extension de la vigne, l'évolution vers le fourrage et l'élevage. Les trois premiers points ont souvent été transposés

1. Il est complété par une série d'autres observations publiées dans les *Annales de l'Institut national agronomique* en 1949, XXXVI, LII[e] vol. de cette collection.

dans un sens optimiste parce que politiquement la persistance d'une trop petite culture pauvre favorisait le maintien des entreprises maladroitement capitalistes.

C'est le grand mérite de M. R. D. de rétablir la vérité par des observations exactes jusqu'à la minutie. Il y a des légendes qu'il faut détruire, même si cela fait crier des hypocrites ou des naïfs. Espérons que des analyses plus nombreuses permettront, sans trop tarder, des essais, même prématurés et provisoires, de synthèse.

Michel Augé-Laribé.

Dumont (René), *Evolution récente et perspectives de l'agriculture nord-africaine.* Une broch. de 32 p., éditée par l'Institut d'observation économique, Paris, 1949.

Dans cette courte, mais substantielle étude, l'auteur, agronome réputé, procède à une analyse de l'évolution récente de l'agriculture nord-africaine, marquée par la rupture de l'équilibre céréales-population (due elle-même à l'accroissement démographique et à la stagnation des rendements dans les exploitations « autochtones ») par le développement de la viticulture et des primeurs, enfin par le progrès des légumineuses et des agrumes.

Il estime que le défrichement réalisé pour la culture des céréales et de la vigne ayant fait, et même trop largement, son plein, il convient de s'orienter dorénavant vers les cultures industrielles (oléagineux, textiles et tabacs), vers l'intensification de l'élevage par développement des cultures fourragères, afin d'améliorer l'alimentation laitière et carnée de la population locale, d'augmenter la production de laine, et de contribuer au maintien de la fertilité des sols, enfin de favoriser l'arboriculture sèche, seul moyen d'intensifier sans les ruiner les rendements des sols en pente.

Vaste programme, exigeant la mise en œuvre d'une politique difficile et coûteuse, mais dont l'auteur souligne, après beaucoup d'autres, la nécessité, et avec un bel optimisme, la rentabilité.

Gaston Leduc.

Lombard (Henri), *Monoculture de la vigne et évolution rurale dans la vallée de la Cèze.* Préface de Morini-Comby, thèse droit Montpellier, 1951. Un vol. de 146 p., Caussé, Graille et Castelnau, imprimeurs, Montpellier.

La thèse de M. L. était terminée quand son auteur trouva la mort dans une exploration spéléologique, le 8 octobre 1950, aux environs de Montpellier; dès la rentrée scolaire, le jury lui attribuait la mention « Très bien et éloges ».

Cette importante monographie est consacrée à une petite région géographique (la haute vallée de la Cèze) qui présente une réelle unité et se trouve aux confins de trois grandes régions naturelles : le Midi méditerranéen, les Cévennes, le Bassin rhodanien.

L'auteur en décrit l'histoire, utilisant presque toujours des matériaux de première main (vieux compoix municipaux, archives du Gard et de l'Hérault, documents privés, etc.).

A mesure qu'on approche de la période actuelle, les développements sont plus étoffés et l'analyse plus minutieuse. L'extension du vignoble, les crises viticoles et l'évolution démographique retiennent particulièrement l'attention de M. L., qui complète ses observations directes par de nombreuses données statistiques

Dans son ensemble, la monographie de la haute vallée de la Cèze vient confirmer et préciser ce que nous avons appris dans l'étude d'autres régions françaises : les origines lointaines du parcellisme, l'importance de faire valoir direct dans les régions viticoles, le rôle capital des voies de communication dans l'évolution de l'économie agricole, l'importance de l'entraide dans les relations humaines à la campagne, la stabilité de la carte religieuse et politique de nos milieux ruraux, etc., autant de traits généraux qui marquent l'économie rurale de notre pays.

L'étude de M. L. nous apporte de nombreux et utiles témoignages sur tous ces points.

Dans quelques pages affectueuses, M. Morini-Comby dit toute l'estime que la Faculté de droit de Montpellier avait pour son élève.

Jules Milhau.

Monnaie.

Bouchacourt (Jacques), *Aspects économiques et financiers des chèques postaux*. Préface de M. M. Usclat. Un vol. in-8° de 126 p., Paris, Union commerciale d'Imprimerie, 1951.

L'ouvrage de M. B. constitue, à notre connaissance, la première étude d'ensemble sur le service des chèques postaux. Il se recommande par une documentation de premier ordre et une grande clarté d'exposition. Sa division en deux parties : aspects économiques et monétaires d'une part, aspects financiers d'autre part, s'imposait évidemment. Nous disposerons maintenant, grâce à ce travail, de renseignements précis sur ce service jusqu'alors un peu mystérieux.

Nous avons cependant été surpris de lire sous la plume de M. B. que la réduction de la circulation fiduciaire, objet essentiel d'un service de chèques postaux, avait comme principal effet un abaissement des prix, « le degré d'influence de la célèbre théorie quantitative de la monnaie pouvant être discuté, mais non son principe ». Il nous semble, au contraire, que le principe même de la théorie quantitative peut être discuté. Sans qu'il soit besoin, d'ailleurs, d'en arriver là, observons que les sommes en comptes postaux peuvent être utilisées à des règlements et sont aussi liquides que du numéraire : elles doivent être comprises dans le M′ de l'équation de Fisher, et nous ne voyons pas en quoi leur gonflement au détriment du numeraire pourrait exercer un effet quelconque de baisse des prix. En fait, outre son utilité pour les usagers, le service des chèques postaux a le grand mérite de fournir au Trésor des disponibilités importantes, comme M. B. le souligne très bien. Dans la mesure où le gonflement de la dette flottante ainsi obtenu évite la création de monnaie par l'Etat, il exerce un effet anti-inflationniste, au même titre que la souscription de bons du Trésor par les banques au moyen de leurs dépôts. C'est à cela, nous semble-t-il, que se limite la fonction monétaire des chèques postaux.

Deux suggestions de l'auteur méritent d'être particulièrement retenues : l'augmentation des intérêts versés par le Trésor, afin que soit assuré l'équilibre financier du service; la simplification du chèque postal, dont la rédaction constitue un véritable pensum, et qui pourrait, sans grande difficulté, voir sa forme rapprochée de celle du chèque bancaire.

P. Coulbois.

Kaulla (Rudolf), ancien professeur à la Technische Hochschule de Stuttgart. *Rechtsstaat und Währung*. Un vol. in-8° de 94 p., Kohlhammer Verlag, Stuttgart, 1949.

L'auteur a dès 1920 (*Die Grundlagen des Geldwerts*) essayé de dépasser le métallisme et le nominalisme en construisant une théorie de la compensation. Il essaie aujourd'hui d'étudier la monnaie, son origine, son évolution et ses formes actuelles en montrant que l'économie et le droit sont inséparablement liés.

Contrairement à la plupart des ouvrages français et anglo-saxons, celui-ci consacre une partie importante à l'histoire de la monnaie. On trouvera des développements intéressants tirés en partie des contributions personnelles de l'auteur, en partie des travaux récents, encore peu connus en France, des économistes allemands. Il s'attache, en outre, à montrer comment les textes juridiques ont dû être adaptés à l'évolution monétaire : il devient impossible de s'en tenir à une conception purement « étatiste », il importe de défendre les droits des individus (conception du « Rechtsstaat »).

Ce petit livre est donc utile pour qui veut connaître les apports de la littérature allemande en matière monétaire. On regrettera cependant que dans l'ensemble, et malgré tous les efforts de l'auteur, il fasse aussi peu état de l'évolution des idées. Le vieux débat nominaliste intéresse les historiens; il ne peut intéresser les économistes que si on le situe dans l'ensemble de la théorie générale moderne.

Robert Goetz-Girey.

Rugina (Angel), ancien membre de la Banque nationale de Roumanie. *Geldtypen und Geldordnungen*. Un vol. in-8° de 352 p., Kohlhammer Verlag, Stuttgart, 1949.

Les ouvrages en langue allemande consacrés aux problèmes monétaires semblent se multiplier; celui-ci se présente avec des caractères originaux : il entend déterminer, dans la ligne des théories de Max Weber et de Walter Eucken, quels sont les « types » et les « ordres » monétaires qui conviennent à l'économie moderne. Pratiquement, il va au-delà de la théorie monétaire, apportant sa contribution au néo-libéralisme.

Les thèses de l'auteur partent de quelques données fondamentales : 1° Il existe deux types monétaires (Geldtypen), la monnaie naturelle et la monnaie artificielle. La monnaie naturelle remplit deux fonctions : elle est, pour des individus agissant librement, un intermédiaire général des échanges et une unité de calcul; la monnaie artificielle ne peut remplir que la première fonction à moins que l'Etat n'intervienne par la contrainte. — 2° Il existe trois « ordres » monétaires (Geldordnungen) : l'un fait usage de la monnaie naturelle, l'autre de la monnaie artificielle, le troisième fait usage de l'une et de l'autre. — 3° A chaque ordre monétaire correspond nécessairement un ordre économique déterminé (Wirtschaftsordnung).

Les raisonnements de M. R. sont menés à l'aide de syllogismes, de déductions logiques, mais s'appuient également sur l'histoire et sur l'analyse des pratiques bancaires : on remarquera notamment son étude des bilans où il insiste sur leur caractère incomplet pour le chercheur et le théoricien (p. 135 et s.). Ils lui permettent de dégager les conclusions suivantes.

Contrairement à l'Antiquité et au Moyen Age, l'époque moderne a rem-

placé la monnaie naturelle par la monnaie artificielle : or, l'expansion de l'économie moderne ne rendait pas ce processus inévitable. Une véritable économie concurrentielle ne peut être réalisée que si elle coexiste avec un ordre monétaire « naturel » — de même qu'une économie planifiée est liée à l'ordre monétaire « artificiel ». Le libéralisme du XIXe siècle n'a été qu'un pseudo-libéralisme lié à un ordre monétaire « mixte »; il a été une économie mixte, *nécessairement instable*. La monnaie n'est neutre que si l'ordre monétaire est naturel; ce n'est que dans ce cas qu'il n'y a ni inflation ni déflation, que les utilités marginales de la monnaie et des biens s'égalisent. Logiquement, l'auteur préconise donc à la fois la monnaie « naturelle » et l'économie concurrentielle.

Cet ouvrage est valable et intéressant, tout au moins pour les lecteurs familiers avec la terminologie des « types » et des « ordres ». Son auteur a le mérite de présenter une thèse qui donne prise et surtout de mettre l'accent sur la *nécessité de considérer la monnaie dans ses rapports avec l'ensemble de l'économie*. Il est cependant peu vraisemblable que ses lecteurs soient convaincus par son argumentation. Il accorde aux phénomènes monétaires un rôle causal trop exclusif (c'est de l'Acte de Peel, instituant un ordre monétaire « mixte » que serait né l'ordre économique « mixte » du XIXe siècle). Il affirme mais ne prouve pas que l'expansion de l'économie pourrait se poursuivre sans crédits « artificiels ». On se demande quel serait l'homme d'Etat qui pourrait — ou voudrait — pour édifier une économie « véritablement concurrentielle » s'en tenir à la monnaie naturelle. M. R. ne nous livre d'ailleurs aucun plan pratique.

Dans sa préface, le Père Oswald von Nell-Breuning écrit que ce livre est un modèle d' « esprit latin ». Nous craignons que le lecteur « latin », agacé par la lenteur et la longueur des développements, ne partage pas ce sentiment.

Robert GOETZ-GIREY.

Wolfe (Martin), *The French Franc between the Wars* 1919-1939. Un vol. de 229 p., New-York, Columbia University Press, 1951.

Voici un excellent exposé de l'histoire monétaire de la France entre les deux guerres. M. W. a réuni une documentation très complète sur la période qu'il se proposait d'étudier et l'a exploitée de façon remarquable. Il précise dans sa préface que, son champ d'observation étant vaste, ses prétentions sont très limitées. Loin de chercher à écrire un traité de théorie monétaire ou à confronter les théories avec les faits, M. W. a voulu avant tout connaître les faits et les présenter en ordre. Cette méthode nous paraît hautement recommandable et lui a permis d'écrire un ouvrage complet et clair.

Après un rappel de l'état de choses existant avant et pendant le premier conflit mondial, M. W. étudie la stabilisation Poincaré, la période 1929-1932, où le franc apparaissait comme la plus forte monnaie du monde, la dépression et la déflation (1933-1936), l'expérience du Front Populaire, et le retour à la confiance. Pour chacune de ces phases, le souci de compréhension totale amène l'auteur à dépasser le domaine strictement monétaire et à faire des incursions dans le domaine économique général et dans la vie politique de la France. On ne saurait trop approuver une telle largeur de vue. Grâce à elle, M. W. a su dépasser l'aspect purement technique des phénomènes qu'il étudiait et leur donner tout leur sens.

Une bibliographie bien sélectionnée témoigne de la patience de M. W. dans la recherche de la documentation. Une mention particulière y est faite des ouvrages du regretté Gaëtan Pirou, dont le livre sur la *Monnaie* (in le *Traité d'économie politique*) est cité comme peut-être le meilleur volume en n'importe quelle langue sur l'histoire de la monnaie aux XIXe et XXe siècles.

Au total, l'ouvrage de M. W. se recommande comme une des meilleures études parues sur l'histoire de la monnaie française au cours de cette période si mouvementée de l'entre-deux-guerres.

P. Coulbois.

Cycles, crises et conjoncture.

Mitchell (W. C.), *What happens during Business Cycles.* A progress Report. Un vol. de 386 pages, National Bureau of Economic Research, New-York, 1951.

M. est mort en écrivant ce livre. Il est présenté par celui qui est son éminent successeur au N. B. E. R. : Arthur F. Burns. M. a, en somme, consacré sa vie de chercheur à l'étude des cycles. 1913, 1927, 1946, marquent les grandes dates de parution de ses précédents ouvrages. Celui-ci est une reprise, sous une forme plus condensée, des thèmes et des méthodes présentés en 1946 dans *Measuring Business Cycles*, ce grand ouvrage écrit précisément en collaboration avec Burns. Trois parties nous sont offertes : I But, méthodes et instruments; II. Variétés de comportement cyclique; III. Le « consensus » du comportement cyclique.

Nous retrouvons naturellement dans ce dernier ouvrage ce qui fut l'esprit dominant de l'auteur durant toute sa vie. La mesure d'un phénomène est plus importante que son explication. Il ne sert à rien d'expliquer ce que l'on n'est pas capable de mesurer. En un certain sens, c'est même la mesure qui constitue l'explication : cette idée s'exprimait par le titre du précédent ouvrage. C'est une attitude que d'aucuns ont trouvé vraiment trop modeste et trop prudente. Certains iront même jusqu'à dire qu'elle est décevante ou insuffisante. Quand on se refuse à savoir ce que l'on cherche, comprend-on bien vraiment ce que l'on trouve ? Nous n'épousons qu'à demi cette déception, peut-être parce que M. innove quelque peu dans ce dernier ouvrage.

Ce n'est pas dans les deux premières parties, où nous trouvons regroupés les résultats antérieurs, classés selon la méthodologie à laquelle nous a initiés *Measuring Business Cycles :* cycles spécifiques, cycles-références, traitement des mouvements séculaires, indices de conformité, classification des divers « timing » (irrégulier, inverti, neutre, positif), les avances et les retards, la décomposition du cycle en neuf segments, les variétés d'amplitudes selon les secteurs, selon les produits, selon les services, la variabilité des phénomènes de cycle à cycle, selon les séries et les divers mouvements. Convenons une fois de plus de la richesse et de la grandeur de cette œuvre collective où plusieurs centaines de séries mensuelles ou trimestrielles ont été collectées (794 valeurs) et groupées pour les périodes 1879-1897, 1897-1914, 1914-1933, de l'économie américaine. Nous sommes véritablement confondus. Il semble cependant qu'il y a tout de même une disproportion entre la richesse de l'appareillage mis en œuvre et la modestie des résultats obtenus.

Insistons toutefois sur la troisième partie qui nous paraît un début

d'innovation. De la multiplicité de ses analyses, l'auteur a la préoccupation de dégager des types dominants. Il se forme un accord (*consensus*) à travers la variété, d'où l'on peut se risquer à déduire un mouvement total, et par là peut-être une explication globale. Le problème du cycle est lié à celui du fonctionnement d'une économie de libres entreprises à la recherche du profit. Et voici M. conduit à interpréter le système comme un tout avec ses implications psychologiques, institutionnelles, technologiques. Constatons cependant que cette impression est donnée davantage par Burns dans son introduction que par M. dans le corps de ses développements. Nous ne pouvons plus ignorer le modèle méthodologique de M. Mais en même temps que nous devons apprendre à le manier avec la minutie des statisticiens, nos esprits français sont aussi appelés à le dépasser pour mieux dominer par la pensée le phénomène cyclique.

Henri GUITTON.

Finances publiques.

Baudhuin (Fernand), *Précis de finances publiques*, 2e partie (*Impôt, recettes non fiscales, crédit public*). 2e éd. Un vol. de 280 p., Etablissements Emile Bruylant, Bruxelles, 1949.

L'économie financière ne peut se réduire à des schémas d'économie pure : il n'est pas permis au raisonnement de négliger les caractéristiques concrètes des systèmes financiers, dont dérivent des effets spécifiques sur l'économie. Aussi est-il intéressant de disposer d'un ouvrage tel que le *Précis* de M. B., dont le deuxième volume est consacré à l'analyse des ressources de l'Etat (le premier étudiait les dépenses budgétaires).

Il ne s'agit pas d'un exposé de droit fiscal, envisagé du point de vue du contribuable, mais d'une étude centrée sur l'aspect politique des problèmes financiers, qui sont examinés par rapport aux organismes administratifs et en fonction de leurs conséquences économiques. Cet ouvrage ne se borne pas, d'autre part, à la description des institutions belges; il contient de nombreuses références à des expériences ou à des méthodes étrangères, ce qui accroît l'intérêt de sa lecture.

M. B. analyse les trois grandes sources de recettes pour l'Etat (l'impôt, les recettes non fiscales, l'emprunt) en introduisant chacun de ces moyens de financement par un examen critique des diverses formules possibles et en décrivant ensuite les applications de ces principes en Belgique.

Nous retiendrons spécialement les chapitres consacrés aux recettes non fiscales et au crédit public. Les recettes « diverses » de l'Etat sont généralement assez mal connues (évidemment, elles ne représentent qu'un montant très faible : 3 % des recettes totales en Belgique en 1949); une trentaine de pages sont ici affectées à l'étude des taxes, des revenus patrimoniaux (du domaine public), des grands services publics et des revenus financiers, constitués essentiellement par une participation aux profits de la Banque nationale de Belgique (on notera que sous le régime du « Gold exchange standard », c'est l'Etat qui profitait des revenus du portefeuille étranger de la Banque).

Précédant l'étude technique de la Dette, une « théorie du crédit public » met en lumière l'incidence des emprunts et leur rôle dans le financement des guerres. Notons au passage la condamnation de la loterie (p. 154), « impôt progressif à rebours », puisque « les classes inférieures achètent

plus de billets relativement à leurs moyens ». En annexe, on trouvera une vingtaine de tableaux statistiques relatifs aux impôts et à la Dette publique en Belgique, qui ont été mis à jour et dont beaucoup sont originaux.

Au total, M. B., faisant œuvre à la fois d'économiste, de financier et d'historien, présente les divers moyens de financement disponibles, avec une grande précision et dans un éclairage synthétique qui restitue les proportions et fait saisir les divers aspects de phénomènes singulièrement complexes.

Henri Krier.

Baudhuin (Fernand), *Les finances de* 1939 *à* 1949. III. *La Belgique et la Hollande*. Un vol. de 178 p., Paris, Librairie de Médicis, 1951.

La collection d'Histoire financière, publiée sous la direction de M. le professeur Laufenburger, s'enrichit d'un nouvel ouvrage. Après les finances de la France (M. Laufenburger) et celles de l'Allemagne (M. Davin), M. B. nous donne une étude sur les finances de la Belgique et celles de la Hollande. En un nombre restreint de pages, le lecteur se voit présenter l'évolution des finances de chacun de ces pays depuis la première guerre mondiale.

Les conclusions que M. B. tire de ses études méritent tout particulièrement d'être signalées. En ce qui concerne la Belgique, la preuve est administrée, une fois de plus, que la monnaie est directement influencée par le déroulement des guerres. La remarque de M. B., d'après qui « les guerres modernes ne ruinent pas », surprend au premier abord; mais elle s'accompagne d'une exception lorsque les destructions matérielles sont très élevées, comme c'est le cas en Allemagne. Le gonflement de la dette et la primauté de l'économique sur le financier dans la guerre sont deux phénomènes tout à fait incontestables. A propos des charges de l'occupation, M. B. remarque que la résistance passive a remporté un certain succès, et que la contribution apportée par la Belgique à l'effort de guerre allemand a été « beaucoup plus faible qu'on n'aurait pu l'escompter ». Les années d'après guerre nous ont montré une résistance encore plus efficace : celle que l'Allemagne a opposé aux légitimes désirs d'indemnisation des pays qu'elle venait de piller.

La comparaison des méthodes de reconstruction économique et financière en Belgique et en Hollande amène M. B. à conclure en faveur de la méthode libérale. Sur le plan monétaire, en particulier, si les deux pays ont eu recours à une contraction brutale de la circulation — qui s'est révélée totalement inopérante — la Hollande y a ajouté « l'exemple supplémentaire de la persévérance dans l'erreur » en s'obstinant à maintenir des prix n'ayant aucun rapport avec la réalité, ce qui l'a forcée à « s'ancrer dans le dirigisme, et ainsi à perdre toutes les occasions de redressement rapide que l'économie mondiale offrait alors ». M. B. donne une importance considérable à ce phénomène : avec des prix trop bas, la Hollande — comme l'Angleterre — a eu des *terms of trade* très défavorables et n'a pu rétablir l'équilibre de sa balance des paiements. Elle s'est trouvée, de ce fait, dans la dépendance étroite des Etats-Unis qui, sous menace de cessation de l'aide Marshall, lui ont imposé en Indonésie une solution contraire à ses intérêts. Si cette situation s'était présentée au Congo, remarque M. B., « la Belgique aurait pu renoncer purement et simplement

aux allocations Marshall pour garder les mains libres ». Une fois de plus se confirme l'étroite liaison entre la santé économique et l'indépendance politique.

P. Coulbois.

Brochier (Hubert), *Finances publiques et redistribution des revenus*. Préface de Jean Marchal. Un vol. in-8° de 241 p., Paris, Armand Colin, 1950. Prix : 450 francs (Cahiers de la Fondation nationale des Sciences politiques n° 15).

L'ouvrage de M. B. constitue une intéressante contribution à l'étude de l'intervention de l'Etat dans la distribution des revenus. Les deux parties du livre présentent un aspect tout différent. Au cours de la première, la plus originale, M. B. étudie le mécanisme et les résultats de la redistribution en France en 1938 et 1946; il arrive à cette conclusion que la redistribution s'est opérée, dans notre pays, au profit des gros revenus et à l'encontre des petits. Puis, la seconde partie, théorique, est un exposé de la diffusion d'un effet de redistribution du type keynésien, amputant les gros revenus au profit des petits.

Les résultats auxquels parvient M. B. à la suite de son étude statistique sont assez surprenants. La redistribution a joué au profit des gros revenus par suite essentiellement du volume des impôts indirects et de l'importance de la fraude fiscale. Cette explication, qui heurtera sans doute des opinions bien établies, semble assez rationnelle. Mais est-il vraiment possible de lui accorder toute la portée que lui donne M. B.? Cet ouvrage souffre en effet, sans que son auteur puisse en aucune manière en être tenu pour responsable, d'une documentation de base parfois un peu incertaine. Il faut déplorer qu'un travail aussi minutieux, mené avec un aussi rare souci de probité scientifique, ne repose que sur des données statistiques dont l'auteur lui-même, à maintes reprises, a dû souligner le caractère partiel ou insuffisant. Cette indigence de nos statistiques nationales a contraint M. B. à des suppositions et à des approximations nombreuses, toujours faites avec une grande prudence et en recherchant le minimum d'erreur possible, mais qui peuvent malgré tout laisser planer, dans l'esprit d'un lecteur trop scrupuleux, quelque doute sur la portée des résultats obtenus. En outre, le phénomène de la répercussion rendra toujours difficile l'estimation exacte de la charge fiscale effectivement supportée par les différentes catégories sociales. La controverse récemment engagée à ce sujet aux Etats-Unis entre les professeurs Musgrave et Tucker amène à douter de la possibilité de résultats incontestables en ce domaine. Il y a là un sérieux écueil pour la mise au point d'une politique systématique de redistribution du revenu national.

P. Coulbois.

Laufenburger (Henry), *Economie financière en trois leçons*. Un vol. de 140 p., Paris, Sirey, 1949.

M. L. a tiré d'un cycle de conférences à l'Ecole d'économie de Mexico cet « essai », qui constitue une étude synthétique des rapports de l'activité publique avec l'économie. Ceux-ci sont non seulement analysés théoriquement, mais exposés dans un éclairage actuel grâce à des références constantes aux problèmes contemporains et aux statistiques les plus récentes.

Le premier chapitre s'attaque à la complexité des phénomènes financiers, à l'analyse de leurs aspects *juridiques, économiques et psychologiques*. Cette

étude n'a pas pour objet de ranimer ou de résoudre la discussion doctrinale sur la nature de la science financière, mais de montrer la nécessité et les conséquences de l'interpénétration entre les conceptions juridique, économique et psychologique des finances publiques. Dans le monde contemporain, les finances publiques mettent en jeu un mécanisme toujours plus autoritaire dans ses méthodes et totalitaire dans sa portée. Cette tendance se traduit sur le plan juridique par la limitation des pouvoirs parlementaires au profit de l'exécutif, par la prépondérance de l'Administration qui empiète progressivement sur les prérogatives traditionnelles du Parlement, et par l'autonomie du droit fiscal, qui utilise des concepts plus larges que ceux du droit commun.

La « neutralité » des finances publiques à l'égard de l'économie a singulièrement reculé depuis que le budget est devenu un moyen de nivellement social et de dirigisme économique; le volontarisme financier rend inacceptable la confusion des deux disciplines, finances et économie, mais impose des techniques (telles que celle du budget national) qui dégagent les points de clivage des deux secteurs et facilitent l'arbitrage nécessaire entre les besoins privés et les besoins publics. Mais cette contrainte se heurte à la psychologie des citoyens, dont les réactions conditionnent finalement l'efficacité de l'interventionnisme et ne peuvent être négligées par les techniques financières.

Le *budget*, objet du deuxième chapitre, est décrit en tant qu'instrument de politique économique et sociale, susceptible d'atteindre l'économie privée par de multiples voies : influence des entreprises publiques, action sur les prix par les subventions, financement d'investissements productifs, correction de la conjoncture par l'excédent ou le déficit budgétaires, redistribution du revenu national par les dépenses publiques et les impôts, mais aussi par l'inflation.

Si l'efficacité de telles mesures peut paraître décevante au lecteur, d'après l'expérience française de ces dernières années, on peut l'imputer en grande partie à la méconnaissance des effets réels de cette intervention, qui peuvent se révéler contradictoires, et à l'absence d'une politique économique cohérente nécessaire pour orienter l'action du budget.

Le troisième chapitre décrit les obstacles opposés à l'intervention financière par les mécanismes du *crédit public*. Les possibilités du crédit public paraissent d'abord plus élastiques que celles du crédit privé : l'Etat a la possibilité de faire émettre des emprunts par des établissements publics autonomes qui ont gardé la confiance des épargnants; d'autre part, l'investissement public est théoriquement possible sans épargne préalable, mais l'épargne induite (ou forcée) qui en résulte, dans un processus inflationniste, est compensée par la destruction d'épargne subie par les rentiers, et par la « thésaurisation passive » (achats d'or) qui contrecarre l'investissement privé. Devant la désertion de l'épargne spontanée, l'impôt doit alors remplacer l'emprunt, même pour la couverture des dépenses productives.

Cette réaction trace de nouvelles limites à l'activité publique; mais en sens inverse, l'emprise de l'Etat sur le crédit permet au Trésor d'utiliser avec sécurité les disponibilités à court terme des banques et de ses « correspondants » (en particulier de la Caisse des dépôts et consignations). Cette dernière méthode nous paraît très caractéristique de la politique de financement employée en France depuis 1949; il y a là une nouvelle forme d'aide monétaire au Trésor, plus subtile que le recours à l'émission, et moins dangereuse parce que moins visible.

En définitive, l'ouvrage de M. L. établit les limites que les conséquences économiques du financement fixent au développement de l'activité publique. Il nous semble toutefois que la relation n'est pas univoque, car des moyens d'action transformant le milieu économique sont de nature à déplacer ces limites : les effets d'une fiscalité sur la redistribution du revenu sont bien différentes selon qu'ils s'exercent dans un climat concurrentiel et progressif, ou dans le cadre d'une économie rigide et malthusienne, comme c'est le cas en France; dans la deuxième hypothèse, la constance des profits est assurée par une répercussion automatique des impôts, qui s'oppose à toute amélioration du revenu réel moyen.

Il faut savoir gré à M. L. d'avoir confié à l'édition ces « leçons », qui apportent une excellente vulgarisation, et davantage. Si cet exposé, mené avec précision mais sans vaine technicité, doit éclairer les idées de l'homme cultivé curieux des problèmes financiers, il intéressera grandement le spécialiste, pour qui ses aperçus raccourcis sont riches de suggestions.

Henri KRIER.

TABLE DES MATIÈRES

ANNEE 1951

1° Articles de fond.

2° Notes et Memoranda.

3° Revue des Livres.

A. — OUVRAGES ANALYSES

B. — *AUTEURS DES COMPTES RENDUS*

Le Gérant : De Peyralade.

25984. — Imprimeries DELMAS, Bordeaux (31.0192). — 1952.

Dépôt légal effectué en 1952 (1er trimestre)